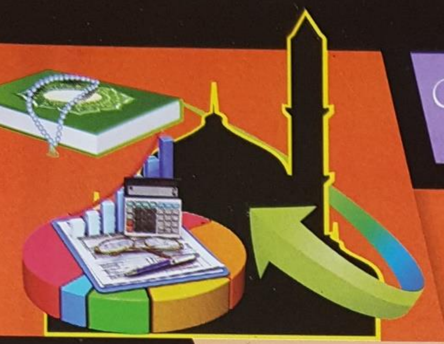


Weekly
Sharia & Business
قیمت: 50 روپے

شریعت اور تجارت
ساتھ ساتھ

ہفت روزہ شریعہ اینڈ بزنس

جلد: 3 .... شمارہ: 48-49
23 دسمبر 2015 تا 5 جنوری 016
بمطابق 11 تا 24 ربیع الاول 437
Regd.No:MC1404



Family Business: Partnership, Inheritance Issues and Solutions in Shariah Perspective

فیملی بزنس: شراکت، وراثت
مسائل اور شریعت کی روشنی میں حل

دن منگل	**تاریخ** 22 دسمبر 2015	**وقت** شام 5:00 تا 7:30 بجے
مقام	EMBASSY LODGE Club Road near Rawal Lake, Islamabad	

"فیملی بزنس" نمبر

نفرت نہ کیجیے کبھی دولت کے واسطے
آپس میں پیار کیجیے الفت بڑھائیے
رشتہ خدائے پاک کی نعمت ہے بے بہا
بزنس کریں ضرور، پہ رشتے بچائیے

شریعہ اینڈ بزنس

شریعت اور تجارت ساتھ ساتھ

ایڈیٹر: عبدالمنعم فائز

معاون ایڈیٹر: عمر فاروق راشد، انعام اللہ بھکروی

مارکیٹنگ ڈائریکٹر: ایاز شاہ

آرٹ ایڈیٹر: ارشد خرم



خط و کتابت کا پتا

ہفت روزہ شریعہ اینڈ بزنس، پلاٹ نمبر 1،
اسٹریٹ 4، فیز 1، سیکٹر 4، اسکیم 33 احسن آباد، گلشن معمار، کراچی



مرکزی رابطہ 021-36880385

شعبہ اشتہارات 0323-2000185

سرکولیشن 0321-3210355
021-36622597



ای میل

shariaandbusiness@yahoo.com



فیس بک

Weekly Shariah and Business

www.shariahandbiz.com

کرنیں



معاملے کی لکھت اہم ہے

''اے ایمان والو! جب تم کسی معین میعاد کے لیے ادھار کا کوئی معاملہ کرو تو اسے لکھ لیا کرو، اور تم میں سے جو شخص لکھنا جانتا ہو انصاف کے ساتھ تحریر لکھے، اور جو شخص لکھنا جانتا ہو، لکھنے سے انکار نہ کرے۔ جب اللہ نے اسے یہ علم دیا ہے تو اسے لکھنا چاہیے۔ اور تحریر وہ شخص لکھوائے جس کے ذمے حق واجب ہو رہا ہو، اور اسے چاہیے کہ وہ اللہ سے ڈرے جو اس کا پروردگار ہے اور اس (حق) میں کوئی کمی نہ کرے۔ ہاں! اگر وہ شخص جس کے ذمے حق واجب ہو رہا ہے، ناسمجھ یا کمزور ہو یا (کسی اور وجہ سے) تحریر نہ لکھوا سکتا ہو تو اس کا سرپرست انصاف کے ساتھ لکھوائے...... اور جو معاملہ اپنی میعاد سے وابستہ ہو، چاہے وہ چھوٹا ہو یا بڑا، اسے لکھنے سے اُکتاؤ نہیں۔ یہ بات اللہ کے نزدیک زیادہ قرینِ انصاف اور گواہی کو درست رکھنے کا بہتر ذریعہ ہے۔'' (البقرہ:282)

الحدیث

برکت، کس مال میں؟

حضرت حکیم بن حزام رضی اللہ عنہ کہتے ہیں کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ''یہ مال بڑا شاداب، اچھا لگنے والا اور میٹھا ہے، جو اسے نفس کی پاکی کے ساتھ حاصل کرے گا، اسے تو برکت حاصل ہوگی اور جو شخص اسے نفس کے لالچ اور حرص کے ساتھ حاصل کرے گا، اسے برکت نہ ملے گی اور وہ ایسے بھوکے آدمی کی طرح کھائے گا جو کبھی سیر نہ ہو۔ اور دینے والے کا ہاتھ لینے والے کے ہاتھ سے بہتر ہے۔''

(البخاری:953/2)

کاروبار کا تیسرا پارٹنر اللہ

معروف مبلغ جنید جمشید کہتے ہیں

میں نے جب میوزک چھوڑ دیا تو روزی کے لیے کچھ نہ کچھ کام کرنا ہی تھا۔ کپڑے کا بزنس کرنے کا سوچا۔ میرا ایک دوست میرے ساتھ تھا۔ ہم دونوں مفتی محمد تقی عثمانی دامت برکاتہم کی خدمت میں حاضر ہوئے۔ میں نے بتایا: ''حضرت! ہم دونوں پارٹنرشپ پر بزنس کرنا چاہتے ہیں، ہمیں کوئی نصیحت فرمادیں تو حضرت نے فرمایا: ''کاروبار شروع کرتے ہوئے تین کام کر لو۔ سب سے پہلے کاروبار کی تمام شرائط لکھ لو۔ آپس میں تمام لکھت پڑھت کر لو کہ کاروبار چلے گا تو ان بنیادوں پر اور ٹوٹے گا تو ان بنیادوں پر۔ دوسری بات: نیت کرو کہ ایک دوسرے کو دھوکا نہیں دوگے۔ تیسری بات: کاروبار اس نیت سے کرو کہ اس سے ہم مسلمانوں کو فائدہ پہنچائیں گے۔ جب آپ ایسا کر لو گے تو تمہارا تیسرا پارٹنر اللہ تعالیٰ ہو جائے گا۔ جب ان تینوں چیزوں میں سے کوئی ایک چیز کو چھوڑو گے تو سب سے پہلا تمہارا تیسرا پارٹنر یعنی اللہ تعالیٰ تمہیں چھوڑ جائے گا۔''

شریعہ اینڈ بزنس

شریعت اور تجارت ساتھ ساتھ

آئینۂ ترتیب

حرفِ اول
مدیر کے قلم سے

فیملی بزنس بچائیے

فیملی بزنس جب ناکام ہوتا ہے تو کتنی تباہی لاتا ہے، اس کا اندازہ لگانے کے لیے پرتگال کے دوسرے بڑے بینک کا احوال جاننا ہوگا۔ اسپریٹو سنٹو نامی یہ بینک ایک فیملی بزنس تھا۔ 1869ء میں جب جوزے سلوا نے اسے شروع کیا تو کسی کو پتا نہیں تھا کہ چوتھی نسل میں یہ کاروبار ٹھپ ہوگا اور اس کے پڑپوتے ہتھکڑیوں میں جکڑے جیل کی ہوا کھا رہے ہوں گے۔ جوزے کی محنت، کوشش اور لگن تھی کہ اسپرٹو سینٹو بینک دنیا کے 27 ملکوں تک جا پہنچا۔ اس کے اثاثوں کی مالیت 92 کھرب روپے سے بھی زیادہ ہوگئی۔ ملازمین کی تعداد بڑھتے بڑھتے دس ہزار تک جا پہنچی۔ مگر پھر بزنس پر جذبات غالب آگئے۔ اولاد کی محبت نے بزنس کے اصول فراموش کرا دیے۔ یہ بزنس نہیں راجدھانی بن گیا، جہاں ہر اگلا شہزادہ خود بخود تاج و تخت کا مالک بن بیٹھتا ہے۔ جوزے سلوا کا پڑپوتا ریکارڈو اپنے خاندان کا سربراہ منتخب ہوا تو خود بخود بینک کا سی ای او بھی بن گیا۔ جب یہ سب ہو رہا تھا تو تقدیر دور کھڑی مسکرا رہی تھی۔ جس دم ریکارڈو کو نظر بند کیا گیا، ہتھکڑیاں لگیں اور تفتیش شروع ہوئی تب اسے اندازہ ہوا ہوگا کہ خاندان کی سربراہی اور بزنس چلانا دو الگ الگ صلاحیتیں ہیں۔

فیملی بزنس کو کامیابی سے دوسری نسل میں منتقل کر دینا، دنیا کے مشکل ترین کاموں میں سے ایک ہے۔ حال ہی میں دنیا کی معروف ملٹی نیشنل فرم ''ارنسٹ اینڈ ینگ'' نے بحرین سے متعلق رپورٹ جاری کی ہے کہ صرف ایک فیصد بزنس ہی چوتھی نسل میں منتقل ہوتے ہیں۔ جبکہ خلیج تعاون کونسل کہتی ہے کہ اس وقت تمام خلیجی ممالک میں 80 فیصد فیملی بزنس درست منصوبہ بندی نہ ہونے کی وجہ سے مشکلات کا شکار ہیں۔ سعودی عرب میں یہ صورت حال ہوگئی ہے کہ کسی بھی کاروبار کی اوسط عمر 24 سال ہوگئی ہے۔

آپ دنیا کی سب سے بڑی کمپنی وال مارٹ کو تو جانتے ہی ہوں گے۔ والٹن فیملی کا یہ کاروبار اب بڑھتے بڑھتے بارہ ہزار اسٹورز تک پہنچ چکا ہے۔ والٹن فیملی کی دوسری اور تیسری نسل بڑی کامیابی سے کاروبار آگے بڑھا رہی ہے۔ آپ دنیا کی بڑی کمپنیوں کی داستان پڑھتے جائیں اور حیرت کے سمندر میں ڈوبتے جائیں۔ گاڑیوں کی مشہور کمپنی فورڈ نے ایک سو سال سے زیادہ عرصہ گزر گیا، امریکا کی سب سے بڑی تعمیراتی کمپنی بیچ ٹل جب بنی تھی تو سال 1898ء کا تھا، مشہور ٹریڈنگ کمپنی جب وجود میں آئی تھی تب سے اب تک ڈیڑھ سو سال گزر چکے ہیں۔

فیملی بزنس کی کامیابی اور ناکامی کا تجزیہ کریں تو پتا چلتا ہے کہ خرابی ایک ہی ہے۔ مسئلے کی وجہ بھی وہی اور علاج بھی واضح ہے۔ یہ خرابی اسلامی تعلیمات کی روشنی میں کاروبار نہ کرنا ہے۔ ایک لمحے کو تصور کریں، اگر آپ فیملی بزنس شروع کرتے ہی اسلامی طریقے کے مطابق شرکت یا مضاربت کے تحت کمپنی، دکان یا بزنس کی تفصیلات طے کر لیتے ہیں۔ پھر کاروبار کا حصہ بننے والے ہر ایک پارٹنر کی ذمہ داریاں اور حقوق متعین کر دیں۔ اگر کوئی نیا فیملی ممبر کاروبار میں داخل ہو تو فوری طور پر اس سے معاہدہ طے پا جائے۔ اس کی تجارتی فہم کے مطابق عہدہ اور مراعات طے ہو جائیں۔ کسی ممبر کا انتقال ہو جائے تو فوری طور پر اثاثوں کی درست مالیت کا اندازہ لگا کر میراث تقسیم کر دی جائے یا کم از کم ہر ایک کا حصہ واضح طور پر متعین ہو جائے۔ کوئی فرد کاروبار سے نکلنا چاہتا ہے تو اس کی تفصیلات پہلے سے طے کر لی جائیں۔ کاروبار اور گھر کو علیحدہ علیحدہ تسلیم کر لیا جائے اور بزنس میں اسے ہی بڑا عہدہ دیا جائے جو زیادہ تجارتی سمجھ بوجھ رکھتا ہو تو فسادات جڑ سے ہی اکھڑ جاتے ہیں۔

فیملی بزنس تبھی ناکام ہوتا ہے جب تفصیلات طے نہیں کی جاتیں، اسلام کے تجارتی احکام پر عمل نہیں کیا جاتا، معاہدات کو تحریری شکل نہیں دی جاتی، خاندان کے نئے افراد کو شامل کرنے اور پرانوں کو ریٹائرڈ کرنے پر گفتگو نہیں کی جاتی، اسی وجہ سے آپس میں افہام و تفہیم کے بجائے شکوک و شبہات جنم لیتے ہیں۔

آئیے! اپنا فیملی بزنس بچانے کے لیے ایک بھرپور منصوبہ بندی کیجیے، جس میں ان سب باتوں کا خیال رکھا گیا ہو۔

مسیح عامر

ناصر افغان، طیبہ وقار
LUMS

ایسا بزنس جو نسل در نسل منتقل ہوتا جائے، اسے فیملی بزنس کہتے ہیں۔ وطنِ عزیز پاکستان میں عام طور پر فیملی بزنس پنپ نہیں پاتے۔ جب ہم دوسرے ممالک میں دیکھتے ہیں تو وہاں کے فیملی بزنس دو دو، تین سو سال سے کامیابی کے ساتھ رواں دواں ہیں، جبکہ ہمارے ہاں ایسا نہیں ہے۔ ہمیں ان اسباب اور عوامل کی کھوج لگانی ہوگی، جو پاکستان میں فیملی بزنس کی کامیابی اور ناکامی کا فیصلہ کرتے ہیں۔

پاکستان میں فیملی بزنس کیوں کامیاب نہیں؟

اسباب اور حل

1 والد کی خواہش

سب سے پہلا سبب یہ ہے کہ والد دکان یا کمپنی چلاتا ہے تو وہ اپنے بیٹے کو اپنے بزنس میں شریک کرنے کے بجائے بزنس کی تعلیم چھوڑ کر ڈاکٹری یا وکالت کی تعلیم دلوانا چاہتا ہے۔ وہ اسے مستقبل میں بزنس مین کے بجائے ڈاکٹر، وکیل اور جج دیکھنا چاہتا ہے۔ عام طور پر بیٹا نہ تو بزنس مین بنتا ہے اور نہ ہی ڈاکٹر اور وکیل، کیونکہ بچپن سے ہی گھر میں اس نے تجارت سے متعلق باتیں سنی ہوتی ہیں۔ اپنے والد کو تاجروں کے حلقے میں پاتا ہے۔ اس طرح اس کے ذہن میں بچپن سے تجارت کی باتیں بیٹھ رہی ہوتی ہیں، لیکن جب جب باپ اسے ڈاکٹر یا وکیل بنانا چاہتا ہے تو اسے ازسرِ نو اپنے ذہن کو اس کے لیے تیار کرنا پڑتا ہے اور اسی میں ایک مدت بیت جاتی ہے۔

2 قوتِ فیصلہ کا فقدان

ہمارے ہاں بزنس کا تمام کنٹرول والد کے پاس ہوتا ہے، اگرچہ اس کے ساتھ بیٹے بھی عملی طور پر کاروبار میں شریک ہوتے ہیں۔ بیٹوں کو بزنس کے فیصلے کرنے کا موقع نہیں دیا جاتا، جس سے ان کی قوتِ فیصلہ مضبوط نہیں ہو پاتی۔ والد کی وفات پر اچانک ان کے کندھوں پر بزنس کی تمام تر ذمہ داری آن پڑتی ہے تو یہ فیصلہ کی قوت سے عاری ہوتے ہیں۔

3 ذمہ داری کا بار

والد اگر ابتدا سے ہی اپنے بیٹوں پر بتدریج ذمہ داریوں کا بوجھ ڈالتے رہیں تو وہ اس کے عادی ہوتے جائیں گے، پھر بہت بڑی ذمہ داری سے بھی نہیں گھبرائیں گے۔ اگر نقصان اور خسارے کے خوف سے ان پر ذمہ داریاں نہ ڈالی گئیں تو والد کے انتقال کے بعد یکدم تمام ذمہ داریاں ان پر آجائیں گی اور ان کے ہاتھ پاؤں پھول جائیں گے اور بزنس کو ترقی کی جانب گامزن کرنے کے بجائے تنزلی کی طرف لڑھکا بیٹھیں گے۔

4 عدم اعتماد

ہم اپنے بزنس میں کسی دوسرے کو شریک نہیں کرنا چاہتے، بلکہ اپنے بل بوتے پر اسے چلاتے ہیں۔ اس سے بھی ہمارا فیملی بزنس چل نہیں پاتا اور جلد ہی اس کے قدم ڈگمگا جاتے ہیں۔ دوسرے کو اپنے بزنس میں شریک نہ کرنے کی وجہ دوسرے پر اعتماد نہ کرنا ہے۔ اگر ہم دوسرے پر اعتماد کرتے ہوئے اسے اپنے بزنس کا حصہ بنائیں گے تو وہ ہمارا معاون اور دست و بازو بنے گا۔ پہلے ایک دماغ بزنس کو چلا رہا ہے، اب دو دماغ مل جائیں گے اور نئے نئے آئیڈیاز لائیں گے، جس کی وجہ سے بزنس پھلے پھولے گا۔

5 برادری کلچر

پانچویں وجہ برادری کلچر ہے، جس کی وجہ سے ملک پاکستان میں فیملی بزنس زندہ نہیں رہ پاتا۔ ہر فرد چاہتا ہے کہ وہ بزنس میں شامل رہے۔ پھر اس سے مساوی مراعات بھی لے، حالانکہ ایک خاندان کے تمام افراد صلاحیتوں میں یکساں نہیں ہوتے۔ ہر ایک میں بزنس کی صلاحیت نہیں ہوتی۔ اس کے باوجود ان کی تمام تر کوشش ہوتی ہے کہ وہ بزنس کی باگ ڈور سنبھالے۔ اقربا پروری کسی بزنس کی ناؤ ڈبونے کے لیے کافی ہے۔ اس کے بجائے فیملی کلچر کو فروغ دے کر بہت سارے فوائد سمیٹے جا سکتے ہیں۔ وہ اس طرح کہ ہم باصلاحیت لوگوں کو موقع دیں۔ بزنس چلانے کے لیے باہر سے لوگ لینے میں عام طور پر دل میں کھٹکا لگا رہتا ہے کہ وہ اس کو غرق نہ کر دے، جبکہ اپنا آدمی اس کو اپنا کام اور اثاثہ سمجھے گا۔

6 غیر منصفانہ تقسیمِ وراثت

چھٹی وجہ یہ ہے کہ ہمارے ہاں اسلامی قوانینِ وراثت پر عمل پیرا نہیں ہوا جاتا۔ بیٹوں کو بیٹیوں پر فوقیت دی جاتی ہے اور بیٹیوں کو وراثت سے محروم کر دیا جاتا ہے۔ اس سے بھی بزنس میں عدم توازن پیدا ہوتا ہے۔ لڑائی جھگڑے پیدا ہوتے ہیں، مقدمہ عدالت جا پہنچتا ہے، پھر ساری عمر انصاف مانگنے کے لیے عدالت کی زنجیر ہلائی جاتی ہے، انصاف تو ملتا نہیں اور وکیلوں کی فیس میں ساری جائیداد چلی جاتی ہے۔

الغرض! وطنِ عزیز اسلام کے نام پر حاصل کیا گیا ہے۔ اسلام صرف عبادت نہیں، بلکہ ایک دستور، ضابطہ اور آبِ حیات ہے۔ اگر ہم زندگی کے تمام معاملات کے ساتھ وراثت کے قوانین میں بھی اسلام کی پیروی کریں تو ہمیں دنیا و آخرت کی کامیابی ملے گی۔ اگر ہم چاہتے کہ فیملی بزنس کامیابی کی شاہراہ پر رواں دواں رہے تو ہمیں عدالتوں کا در کھٹکھٹانے کے بجائے دینِ محمدی کے دروازے پر دستک دینی ہوگی۔

بیشتر فیملی بزنس تیسری پشت تک پہنچتے پہنچتے زوال پذیر ہو جاتے ہیں

مفتی سید عدنان کاکا خیل
ڈائریکٹر، کلیۃ الشریعہ، جامعۃ الرشید، کراچی

فیملی بزنس اور تقسیمِ وراثت

شراکت پارٹنرشپ کو کہتے ہیں اور فیملی بزنس سے مراد بھی یہی ہے کہ جو بزنس مشترک طور پر کیا جا رہا ہے۔ بھائی اکٹھے ہو کر یا رشتے دار اکٹھے ہو کر بزنس کر رہے ہوتے ہیں۔ اس میں شراکت کے احکام کا تعلق ہے۔ دین اسلام نے اس کی تفصیلات بیان کی ہیں۔ دونوں پارٹنرز کے حقوق بیان کیے ہیں، جو ان کے ذمے فرائض ہیں وہ بیان کیے گئے ہیں، ان کے درمیان معاملے کی صفائی، نفع کی تقسیم اور ذمہ داریوں کی تعیین وغیرہ ہر چیز شریعت میں مفصل بیان ہوئی ہے۔

فیملی بزنس میں کاروبار چونکہ اگلی نسل کو میراث کی صورت میں ملتا ہے، لہٰذا میراث کی تقسیم کے معاملے کو اس میں بنیادی اور مرکزی حیثیت حاصل ہے۔ اس کی کچھ تفصیل یہاں ذکر کی جاتی ہے۔

تقسیمِ میراث کی اہمیت

میراث اسلام کے اہم ترین احکامات میں سے ہے۔ قرآن میں نماز کا ذکر ہے، لیکن نماز کی تفصیل نہیں۔ زکوٰۃ کی فرضیت اور اس کے وجوب کا ذکر قرآن کریم میں موجود ہے، لیکن زکوٰۃ کی تفصیلات کا ذکر نہیں۔ اس کی تعیین اور دیگر مسائل بیان نہیں کیے گئے جو پیدا ہوتے ہیں۔ میراث ایسی چیز ہے، جس کی قرآن پاک میں حسابی تفصیل دی گئی ہے، مکمل بتایا گیا ہے۔ خاوند کا کیا حصہ ہوگا؟ بیوی کو کتنا ملے گا؟ بہن اور بھائی کو کیا ملے گا؟ بیٹا، ماں، باپ اور ان کے حصے ذکر کیے گئے ہیں۔ اولاد کو کیا کرنا ہے، اگر نہیں ہے تو پھر کیا کرنا ہے۔ جس کے والدین نہیں ہیں اور جس کی اولاد نہیں ہے، قرآن مجید نے ان کے نام لے کر حصے متعین کیے ہیں۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ یہ ایسی چیزیں ہیں جن کے ساتھ دوسروں کے حقوق وابستہ ہیں۔ نماز، روزہ اور حج وغیرہ میں اللہ تعالیٰ کے حقوق ہیں، لیکن جن چیزوں میں بندوں کے حقوق آ جاتے ہیں تو اللہ تعالیٰ ان کی تفصیل بیان کر کے اس کی اہمیت کو واضح کر دیتا ہے۔ جو لوگ دین دار سمجھے جاتے ہیں اور انہیں دین کو سیکھنے اور اس پر عمل کی توفیق ملتی ہے۔ وہ عبادات میں کمی کوتاہی نہیں کرتے۔ اس پر عمل پیرا نہ ہونے کی صورت میں سستی اور کوتاہی سمجھی جاتی ہے، لیکن معاملات کا دین ہم نے پس پشت ڈال رکھا ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ ہم اس معاشرے میں شعور پیدا نہیں کر پائے ہیں، حالانکہ اس کی اہمیت ویسی ہی ہے، جیسے عبادات کی اہمیت ہے۔ اس کے احکامات اسی طرح آتے ہیں، جیسے عبادات کے بارے میں آتے ہیں۔

دین سے دوری کا سبب

ہمارے قریب زمانے کے بزرگ حضرت مولانا احمد علی لاہوری رحمۃ اللہ علیہ ایک بات ذکر کرتے تھے کہ میری عمر کے تجربے کا حاصل ہے کہ لوگ بے دین کیوں ہوتے ہیں؟ بے دینی کی 80 فیصد وجہ مالِ حرام کھانا ہے۔ 10 فیصد وجہ بے نمازیوں کے ہاتھ کا کھانا ہے اور 10 فیصد وجہ نیک لوگوں کی صحبت اختیار نہ کرنا ہے۔ یہ حضرت لاہوریؒ کا مشہور مقولہ ہے جو ان کے ملفوظات میں لکھا ہوا ہے۔

جب معاملات، لین دین، شراکت، میراث اور دیگر معاملات میں دین کے احکامات کا خیال نہ رکھنے کی وجہ سے انسان کی آمدنی مشتبہ یا حرام ہو جاتی ہے اور جب یہ حرام ہو جائے گی تو اس کے اثرات انسان کی پوری زندگی پر پڑیں گے۔

اسلام سے پہلے تصورِ میراث

میراث کی اہمیت جو قرآن و احادیث میں آئی ہے۔ اس کو سمجھنے کے لیے اگر آپ طلوعِ اسلام سے پہلے کے دور کو دیکھیں تو وہاں پورے ظلم و ستم کا ماحول تھا۔ عورتوں کو میراث نہیں دی جاتی تھی، بچوں کو میراث نہیں دی جاتی تھی۔ کمزوروں کو میراث نہیں دی جاتی تھی۔ اور ان کے ہاں مشہور مقولہ تھا کہ میراث اس شخص کو ملے گی، جو ہمارے ساتھ لڑ سکتا ہے۔ جو ہماری لڑائیوں میں کام آ سکتا ہے، میراث صرف اس کے لیے ہے، تو معذوروں کو بسا اوقات میراث نہیں ملتی تھی۔ جو بزور بازو اپنا حصہ لے سکتا تھا، میراث اس کا حصہ سمجھا جاتا تھا، یہ عرب کا عام معمول تھا۔ اس پس منظر میں میراث کے احکامات نازل ہوئے۔

عرب میں تین طرح سے میراث ملتی تھی۔ ایک نسب کی وجہ سے اور دوسرا جو لوگ معاہدے میں شریک ہوتے تھے، ان کو بھی ملتی تھی۔ دو آدمی مل کر معاہدہ کر لیتے اور کہتے کہ ہم دونوں مشکل میں ایک دوسرے کی مدد کریں گے، کسی کے خلاف لڑنا ہو تو مل کر لڑیں گے، ہم میں سے کوئی پہلے مر گیا تو دوسرا اس کی میراث میں وارث ہوگا۔ اور تیسرا طریقہ یہ تھا کہ لے پالک کے لیے میراث چلتی تھی، یہ منہ بولا بیٹا حقیقی بیٹے کی طرح میراث کا حق دار ہوا کرتا تھا۔

اسلام کا تصورِ میراث

جنگ احد میں مشہور صحابی حضرت سعد بن ربیع رضی اللہ عنہ شہید ہوئے، ان کی اہلیہ اور دو بیٹیاں تھیں۔ عرب کے رواج کے مطابق ان کے بھائیوں نے سارا مال لے لیا۔ اس پر یہ آیات نازل ہوئیں:

''یوصیکم اللہ فی اولاد کم.....'' اس میں تمام لوگوں کے نام بنام حصے ذکر کیے گئے ہیں۔ جب یہ آیات نازل ہوئیں تو آپ نے سعد بن ربیع رضی اللہ عنہ کے بھائی کے پاس پیغام بھجوایا کہ اللہ تعالیٰ کا حکم آ چکا ہے۔ اس کے مطابق ان کے حصے کو لوٹا دو۔ سیرت کی کتابوں کے مطابق، اسلام میں سب سے پہلے دین اسلام کی روشنی میں جو میراث تقسیم ہوئی ہے وہ حضرت سعد بن ربیع رضی اللہ عنہ کی میراث ہے۔ یہاں سے عالم انسانیت کو ایک نیا نظام ملا، جس کی بنیاد مکمل طور پر عدل، قسط اور توازن و اعتدال پر قائم ہے۔

مسئلہ میراث کی اسی اہمیت اور نزاکت کے پیشِ نظر تقسیم میراث کے معاملے کو شفاف بناتے ہوئے خاندانی کاروبار کے تسلسل کو برقرار رکھنے کی کوشش کرنی چاہیے۔





وہ فیملی بزنس ہمیشہ زندہ رہتا ہے، جس کے پیچھے انتھک محنت، مسلسل غور و خوض، ہر وقت صحیح فیصلہ اور بر وقت فیصلہ کرنے کی صلاحیت ہو

فیملی بزنس کو دوام بخشنے کے لیے ذہن سازی اصل چیز ہے

DOLLAR

ڈالر انڈسٹریز پرائیویٹ لمیٹڈ کے چیف ایگزیکٹو جناب ریاض الدین کی شریعہ اینڈ بزنس سے گفتگو

پینل

عبدالعزیز راجا، عبدالمنعم فائز، عمر فاروق راشد، انعام اللہ بھکروی

شریعہ اینڈ بزنس

اپنا تعلیمی پس منظر بتانے کے ساتھ ''ڈالر کمپنی'' کے آغاز وارتقا کی کہانی بھی سنایئے؟

ریاض الدین

میں نے ابتدائی تعلیم کراچی میں ہی حاصل کی۔ مختلف اسکولوں اور کالجز میں پڑھتا رہا۔ آئی بی اے کراچی سے کچھ ایڈوانس کورسز کیے۔ ہالینڈ سے ''پوسٹ گریجویٹ ڈپلومہ اِن ایکسپورٹ مارکیٹنگ اینڈ ایڈمنسٹریشن'' کیا۔ اس کے علاوہ کچھ مینجمنٹ کورسز وغیرہ مختلف یونیورسٹیوں سے کیے۔ ''ڈالر انڈسٹریز پرائیویٹ لمیٹڈ'' ہمارا فیملی بزنس ہے۔ 1954ء میں ہمارے دادا مرحوم محمد صدیق صاحب نے اس کاروبار کا آغاز کیا تھا۔ پھر ان کے صاحبزادگان نے اس بزنس کو مزید وسعت دی۔ اس وقت ہم تیسری نسل اس کو لے کر چل رہے ہیں۔ جبکہ چوتھی نسل ابھی تعلیم حاصل کر رہی ہے یا ابتدائی طور پر بزنس کا حصہ بنی ہے۔ اس کے علاوہ شیئر ہولڈرز بھی ہیں۔

ابتدا میں یہ کاروبار نہایت چھوٹے پیمانے پر شروع ہوا۔ ریڈیو پاکستان کی عمارت کے قریب ایک چھوٹی سی دکان سے آغاز کیا گیا۔ محدود پیمانے پر ''ink'' بنائی گئی۔ پھر کام کو آپس میں تقسیم کر لیا گیا۔ کسی نے بنانے کی ذمہ داری اٹھائی تو کسی نے اسے سیل کرنے وغیرہ کی۔ یہ کہنے میں کوئی عار نہیں کہ ہمارے بڑے اپنی پروڈکٹ کندھوں پر لاد کر دکان دکان جا کر اس کی سپلائی کرتے رہے۔

شریعہ اینڈ بزنس

آپ کے بزنس کو ابتدا ہی سے مقبولیت ملی، اس کے پیچھے کیا راز تھا؟

ریاض الدین

ہمارے اس مقامی کاروبار کو مارکیٹ میں رسپونس اس وجہ سے مل گیا کہ اُس وقت (60-1950ء میں) امپورٹس پر ٹیکسز اور ڈیوٹیز بہت زیادہ تھیں۔ امپورٹ کے لیے لائسنس بھی بڑی مشکل سے ملتا تھا۔ اس وجہ سے امپورٹڈ چیزوں کی لاگت اور اس کے بعد قیمت بہت زیادہ ہوتی تھی۔ Raw میٹریل پر ڈیڑھ سے 200 فیصد ڈیوٹی عائد ہوتی تھی۔ اس صورت میں لوکل مینوفیکچرنگ بہت ضروری ہوگئی تھی۔ اب جب ہم نے یہ ''انک'' تیار کی تو ایک تہائی قیمت پر دستیاب تھی۔ ہمیں بتایا جاتا ہے کہ اس وقت سوا چھ روپے کی 144 بوتلیں فروخت ہوتی تھیں۔ اس طرح ہمارے بڑوں کو حوصلہ ملا اور وہ کاروبار کو بڑھاتے چلے گئے۔ نئی سے نئی پروڈکٹ لانچ کرتے رہے۔ فاؤنٹین پین، سٹیمپ پیڈ، پھر ڈسپوزایبل رائٹنگ انسٹرومنٹس اور کاربن پیپر وغیرہ نئی سے نئی پروڈکٹ لاتے چلے گئے۔ وقت کے ساتھ ساتھ ہم جدید ٹیکنالوجی کو بھی استعمال کرتے رہے۔ جدید سے جدید مشینری ہم نے استعمال کی۔

شریعہ اینڈ بزنس

اس بزنس کی بطور ''فیملی بزنس'' کب اور کس طریقے سے صورت گری کی گئی؟

ریاض الدین

1985ء میں یہ سوچ پیدا ہوئی کہ کسی نظم کے تحت کاروبار کی تشکیل عمل میں لائی جائے۔ اس پر سوچ وفکر جاری رہی، یہاں تک کہ 1995ء میں یہ کوششیں بارآور ثابت ہوئیں۔ ہم کاروبار کو نئی شکل دینے میں کامیاب ہوئے۔ طے یہ ہوا کہ نفع میں سب کو شریک کیا جائے گا، تاہم انتظام کی رو سے کچھ لوگ مینجمنٹ سنبھالیں گے، جس کا انہیں معاوضہ ملے گا، جبکہ باقی شیئر ہولڈرز ہوکر کاروبار میں حصہ دار ہوجائیں گے۔ اللہ تعالی نے ہمارے والدین کو یہ بصیرت عطا فرمائی کہ انہوں نے اپنی جائیداد کو زندگی میں ہی تقسیم کر دیا۔ انہوں نے شیئرز اپنے بچوں کے نام اپنی زندگی میں ہی کر دیے۔

شریعہ اینڈ بزنس

بظاہر یہ ایک مشکل کام تھا۔ عام طور پر فیملی بزنسز اتفاق رائے نہ ہونے کے باعث ناکام ہو جاتے ہیں، آپ حضرات کو کیا کچھ کاوش کرنا پڑی؟

ریاض الدین

کاروبار کو اس نہج پر لانے کے لیے ہمیں کافی کوششیں بھی کرنا پڑیں۔ سب سے پہلے تو پورے خاندان کی فکری تربیت کر کے نظریاتی طور پر وحدت لانی ضروری تھی۔ اس لیے سب خاندان والے منہ میں سونے کا چمچ لے کر پیدا ہوئے تھے، لہذا بہت سے مشکل فیصلے ان کے لیے یکدم قبول کرنا مشکل ثابت ہو سکتا تھا۔ سو، کوشش کی گئی کہ خاندان کو پہلے زاویۂ فکر کی تبدیلی، سوچ کی تبدیلی اور نظریے کی تبدیلی کے عمل سے گزارا جائے۔ اس کے لیے کوچنگ کرائی گئی اور کئی کورسز بھی کرائے گئے۔ اس کے ساتھ ساتھ مینجمنٹ ایکسپرٹس اور شریعہ ایکسپرٹس کے ذریعے ان کی ذہن سازی کرائی گئی۔

خلاصہ یہ تھا کہ اب ہمیں مالکانہ اور جابرانہ سوچ کے بجائے انتظام وانصرام کا خود کو پابند بنانا ہوگا، ہم اصل نہیں

ہوں گے، نظام اصل ہوگا اور چھوٹے بڑے سبھی اس کے پابند ہوں گے۔ یہ ایک مشکل مرحلہ تھا، مگر اللہ کے فضل وکرم سے سارا معاملہ بحسن وخوبی انجام پا گیا۔ اگر کوئی اپنے فیملی بزنس کو دوسری سے تیسری اور پھر آگے تا دیر چلانا چاہتا ہے تو انہیں بھی خود کو سسٹم کے حوالے کرنا ہوگا۔ یہ کوئی مشکل چیز نہیں۔

شریعہ اینڈ بزنس

آپ کے خیال میں ایک فیملی بزنس کی بنیاد کن اصولوں پر رکھی جاسکتی ہے؟

ریاض الدین

میرے پاس جب کوئی شخص آ کر یہ کہتا ہے کہ ہم فیملی بزنس کو منظم طور پر آگے بڑھانا چاہتے ہیں، تو میرا اس سے پہلا سوال یہ ہوتا ہے کہ آپ نے ملکیتی حقوق کا واضح طور پر تعین کرلیا ہے یا نہیں؟ وہ کہتے ہیں کہ ہاں کرلیا ہے۔ پھر میں پوچھتا ہوں میل اور فی میل دونوں کو شامل کر کے تعین کیا ہے یا کسی ایک کو؟ ان میں سے کئی ایک کا جواب ہوتا ہے: صرف میل۔ تو میں ان سے کہتا ہوں، آپ لوگ خواتین کو ضرور شامل کریں۔ کیونکہ ایک تو یہ ایک ناجائز کام ہے اور بے برکتی کا باعث ہے۔ دوسرا آگے چل کر یہ کسی بڑے جھگڑے کی بنیاد بن سکتا ہے، لہٰذا یہ معاملہ بھی ابھی حل کرلیں۔ اگر آپ اس مرحلے کو مکمل کرلیتے ہیں تو گویا مقصد کی طرف آپ نے پہلا ''سنگِ میل'' عبور کرلیا۔

یہ اطمینان ضرور کرلینا چاہیے کہ سب رشتے دار اس تقسیم پر کم از کم صابر وشاکر ہوگئے ہیں، کیونکہ کلی طور پر راضی کرنا تو عام طور پر ممکن نہیں ہوتا۔ اس تقسیم کے بعد مرد حضرات ورکنگ پارٹنر جبکہ خواتین سلیپنگ پارٹنر ہوتی ہیں۔ جن لوگوں کی زندگی کا ایک بڑا حصہ اس کاروبار میں لگ چکا ہے، ان کا حق زیادہ رکھا جائے۔ اس کے ساتھ ہی تمام اثاثہ جات کی ویلیویشن کرلی جائے۔

اس حوالے سے یہ بات بھی ذہن میں رکھنی چاہیے کہ equitable اور equal میں فرق ہے۔ ایسے موقعوں پر رشتے دار یہ کہہ رہے ہوتے ہیں کہ ''برابر'' (equal) تقسیم کی جائے، جبکہ بہت ساری جگہوں پر برابر تقسیم ممکن نہیں ہوتی، کیونکہ بھائیوں میں تو برابر تقسیم ہوسکتی ہے، مگر ان کے بیٹوں میں یعنی بھتیجوں میں یہ ممکن نہیں، کیونکہ وہ تعداد میں زیادہ بھی ہوسکتے ہیں اور صرف ایک بھی۔ اصل چیز یہ ہے کہ تقسیم ''منصفانہ'' (equitable) ہونی چاہیے، جو جتنے حصے کا مستحق ہے، اس کو ضرور دیا جائے۔ ہمیں اپنے خاندان کو فکری طور پر اس نکتے سے ہم آہنگ کرنے پر دس سال کا طویل عرصہ لگا ہے۔

> خاندانی کاروبار کی حصہ داری میں خواتین کو ضرور شامل کریں، کیونکہ ان کو نظرانداز اور محروم کرنا جہاں ایک ناجائز کام اور بے برکتی کا باعث ہے، وہیں یہ آگے چل کر کسی بڑے جھگڑے کی بنیاد ضرور بن جاتا ہے

اختلاف اور اتفاق میں سے ہر ایک کو واضح کرلینا چاہیے کہ ہمارا کن باتوں پر اتفاق ہے اور کون سی باتیں اختلافی ہیں، جن سمیت ہمیں رہنا ہے، مثلاً: ان چند چیزوں پر اتفاق ہوسکتا ہے: 1 اتفاق میں برکت ہے۔ 2 مستقبل میں طاقت ور کے ساتھ کمزور اور کمزور کے ساتھ طاقت ور کے جڑنے سے اللہ تعالیٰ رزق دے گا۔ 3 بزنس کو شریعت کے مطابق چلانا ہے۔ 4 سود کو ہرگز اس میں شامل نہیں ہونے دیا جائے گا۔

علاوہ ازیں ہم نے داخلی مسائل کے حوالے سے کچھ دستاویزات تیار کی ہیں، جن میں تین چیزیں: ضوابط، ذمہ داریاں اور فرائض لکھے گئے ہیں۔ جن میں سے ایک یہ بھی ہے کہ ہمارے وہ اسلاف اور بانیان جنہوں نے خصوصی قربانیاں دے کر یہ کاروبار کھڑا کیا اور پھر ترقی یافتہ شکل میں ہمارے حوالے کیا، ان کے احسانات کے بدلے میں کچھ مراعات ان کو تاحیات حاصل رہیں گی اور جب وہ نہیں رہیں گے تو وہ مراعات ان کی بیوگان کی طرف منتقل ہو جائیں گی۔

یہ بات بھی آپ سے شیئر کروں کہ فیملی بزنس میں ''سیکنڈ کیریئرز'' کی پلاننگ بھی بہت ضروری ہوتی ہے۔ جیسے عام طور پر لوگ یہ سوچتے ہیں کہ میں ریٹائرمنٹ کے بعد کیا کروں گا؟ اسی طرح فیملی بزنس میں لوگ یہ سوچتے ہیں کہ جب بزنس کو ہماری ضرورت نہیں رہے گی تو ہمیں کسی مشغولیت کی لازماً ضرورت ہوگی، کیونکہ کام کے بغیر تو ہم رہ نہیں سکیں گے، چنانچہ ہمارے بڑوں نے اپنے لیے رفاہی کاموں کا انتخاب کیا۔ اب وہ ہمیں ضروری مشاورت فراہم کرنے کے ساتھ ساتھ سوشل سرگرمیوں کو اپنی زندگی کا حصہ بنائے ہوئے ہیں۔

شریعہ اینڈ بزنس

آپ لوگوں نے اسے منظم فیملی بزنس بنانا چاہا تو آپ کے بڑوں نے کون سے ایسے بنیادی اصول آپ لوگوں کے سامنے رکھے جس پر سارے خاندان والے متفق ہوگئے؟

ریاض الدین

وہ چند اصول حسب ذیل ہیں: 1 ہمیشہ ''شریعہ'' پہ کاربند رہنا ہے۔ 2 کبھی سودی کام نہیں کرنا 3 دادا جان کی خواہش تھی کہ جس طرح کاروبار ایک ساتھ کیا جارہا ہے، اسی طرح سب لوگ رہائش بھی اکٹھے اختیار کریں۔ چنانچہ ان کی خواہش کے مطابق اللہ نے پہلی کے بعد دوسری اور پھر تیسری نسل کو بھی اس بات پر عمل کرنے کی توفیق عطا فرمائی۔

شریعہ اینڈ بزنس

اپنے اب تک کے تجربات کی روشنی میں آپ اگلی نسل کو کیا اصول بتائیں گے؟

ریاض الدین

ان اصولوں کو لازم پکڑنا ضروری ہے: 1 دیانت۔ 2 امانت داری 3 شریعہ کی روشنی کو ہمیشہ ساتھ رکھنا۔ 4 لوگوں کا خیال رکھنا 5 کسٹمرز کا خیال رکھنا 6 بزنس پریکٹسز کو بخوبی نبھانا۔

بھائی جب ایک دوسرے کے ساتھ مل جل کر مؤثر انداز میں کام کرتے ہیں تو وہ اپنی اگلی نسل کے لیے مثال بن جاتے ہیں





ہوں گے، نظام اصل ہوگا اور چھوٹے بڑے سبھی اس کے پابند ہوں گے۔ یہ ایک مشکل مرحلہ تھا، مگر اللہ کے فضل و کرم سے سارا معاملہ بحسن وخوبی انجام پا گیا۔ اگر کوئی اپنے فیملی بزنس کو دوسری سے تیسری اور پھر آگے تادیر چلانا چاہتا ہے تو انہیں بھی خود کو سسٹم کے حوالے کرنا ہوگا۔ یہ کوئی مشکل چیز نہیں۔

شریعہ اینڈ بزنس

آپ کے خیال میں ایک فیملی بزنس کی بنیاد کن اصولوں پر رکھی جاسکتی ہے؟

ریاض الدین

میرے پاس جب کوئی شخص آکر یہ کہتا ہے کہ ہم فیملی بزنس کو منظم طور پر آگے بڑھانا چاہتے ہیں، تو میرا اس سے پہلا سوال یہ ہوتا ہے کہ آپ نے ملکیتی حقوق کا واضح طور پر تعین کرلیا ہے یا نہیں؟ وہ کہتے ہیں کہ ہاں کرلیا ہے۔ پھر میں پوچھتا ہوں میل اور فی میل دونوں کو شامل کر کے تعین کیا ہے یا کسی ایک کو؟ ان میں سے کئی ایک کا جواب ہوتا ہے: صرف میل۔ تو میں ان سے کہتا ہوں، آپ لوگ خواتین کو ضرور شامل کریں۔ کیونکہ ایک تو یہ ایک ناجائز کام ہے اور بے برکتی کا باعث ہے۔ دوسرا آگے چل کر یہ کسی بڑے جھگڑے کی بنیاد بن سکتا ہے، لہٰذا یہ معاملہ بھی ابھی حل کرلیں۔ اگر آپ اس مرحلے کو مکمل کر لیتے ہیں تو گویا مقصد کی طرف آپ نے پہلا ''سنگِ میل'' عبور کرلیا۔

یہ اطمینان ضرور کر لینا چاہیے کہ سب رشتے دار اس تقسیم پر کم از کم صابر وشاکر ہوگئے ہیں، کیونکہ کلی طور پر راضی کرنا تو عام طور پر ممکن نہیں ہوتا۔ اس تقسیم کے بعد مرد حضرات ورکنگ پارٹنر جبکہ خواتین سلیپنگ پارٹنر ہوتی ہیں۔ جن لوگوں کی زندگی کا ایک بڑا حصہ اس کاروبار میں لگ چکا ہے، ان کا حق زیادہ رکھا جائے۔ اس کے ساتھ ہی تمام اثاثہ جات کی ویلیویشن کرلی جائے۔

اس حوالے سے یہ بات بھی ذہن میں رکھنی چاہیے کہ equitable اور equal میں فرق ہے۔ ایسے موقعوں پر رشتے دار یہ کہہ رہے ہوتے ہیں کہ ''برابر'' (equal) تقسیم کی جائے، جبکہ بہت ساری جگہوں پر برابر تقسیم ممکن نہیں ہوتی، کیونکہ بھائیوں میں تو برابر تقسیم ہوسکتی ہے، مگر ان کے بیٹوں میں یعنی بھتیجوں میں یہ ممکن نہیں، کیونکہ وہ تعداد میں زیادہ بھی ہوسکتے ہیں اور صرف ایک بھی۔ اصل چیز یہ ہے کہ تقسیم ''منصفانہ'' (equitable) ہونی چاہیے، جو جتنے حصے کا مستحق ہے، اس کو ضرور دیا جائے۔ ہمیں اپنے خاندان کو فکری طور پر اس نکتے سے ہم آہنگ کرنے پر دس سال کا طویل عرصہ لگا ہے۔

اختلاف اور اتفاق میں سے ہر ایک کو واضح کر لینا چاہیے کہ ہمارا کن باتوں پر اتفاق ہے اور کون سی باتیں اختلافی ہیں، جن سمیت ہمیں رہنا ہے، مثلاً: ان چند چیزوں پر اتفاق ہوسکتا ہے: 1 اتفاق میں برکت ہے۔ 2 مستقبل میں طاقت ور کے ساتھ کمزور اور کمزور کے ساتھ طاقت ور کے جڑنے سے اللہ تعالیٰ رزق دے گا۔ 3 بزنس کو شریعت کے مطابق چلانا ہے۔ 4 سود کو ہرگز اس میں شامل نہیں ہونے دیا جائے گا۔

علاوہ ازیں ہم نے داخلی مسائل کے حوالے سے کچھ دستاویزات تیار کی ہیں، جن میں تین چیزیں: ضوابط، ذمہ داریاں اور فرائض لکھے گئے ہیں۔ جن میں سے ایک یہ بھی ہے کہ ہمارے وہ اسلاف اور بانیان جنہوں نے خصوصی قربانیاں دے کر یہ کاروبار کھڑا کیا اور پھر ترقی یافتہ شکل میں ہمارے حوالے کیا، ان کے احسانات کے بدلے میں کچھ مراعات ان کو تاحیات حاصل رہیں گی اور جب وہ نہیں رہیں گے تو وہ مراعات ان کی بیوگان کی طرف منتقل ہو جائیں گی۔

> خاندانی کاروبار کی حصہ داری میں خواتین کو ضرور شامل کریں، کیونکہ ان کو نظر انداز اور محروم کرنا جہاں ایک ناجائز کام اور بے برکتی کا باعث ہے، وہیں یہ آگے چل کر کسی بڑے جھگڑے کی بنیاد ضرور بن جاتا ہے

یہ بات بھی آپ سے شیئر کروں کہ فیملی بزنس میں ''سیکنڈ کیریئر'' کی پلاننگ بھی بہت ضروری ہوتی ہے۔ جیسے عام طور پر لوگ یہ سوچتے ہیں کہ میں ریٹائرمنٹ کے بعد کیا کروں گا؟ اسی طرح فیملی بزنس میں لوگ یہ سوچتے ہیں کہ جب بزنس کو ہماری ضرورت نہیں رہے گی تو ہمیں کسی مشغولیت کی لازماً ضرورت ہوگی، کیونکہ کام کے بغیر تو ہم رہ نہیں سکیں گے، چنانچہ ہمارے بڑوں نے اپنے لیے رفاہی کاموں کا انتخاب کیا۔ اب وہ ہمیں ضروری مشاورت فراہم کرنے کے ساتھ ساتھ سوشل سرگرمیوں کو اپنی زندگی کا حصہ بنائے ہوئے ہیں۔

شریعہ اینڈ بزنس

آپ لوگوں نے اسے منظم فیملی بزنس بنانا چاہا تو آپ کے بڑوں نے کون سے ایسے بنیادی اصول آپ لوگوں کے سامنے رکھے جس پر سارے خاندان والے متفق ہوگئے؟

ریاض الدین

وہ چند اصول حسب ذیل ہیں: 1 ہمیشہ ''شریعہ'' پہ کاربند رہنا ہے۔ 2 کبھی سودی کام نہیں کرنا 3 دادا جان کی خواہش تھی کہ جس طرح کاروبار ایک ساتھ کیا جارہا ہے، اسی طرح سب لوگ رہائش بھی اکٹھے اختیار کریں۔ چنانچہ ان کی خواہش کے مطابق اللہ نے پہلی کے بعد دوسری اور پھر تیسری نسل کو بھی اس بات پر عمل کرنے کی توفیق عطا فرمائی۔

شریعہ اینڈ بزنس

اپنے اب تک کے تجربات کی روشنی میں آپ اگلی نسل کو کیا اصول بتائیں گے؟

ریاض الدین

ان اصولوں کو لازم پکڑنا ضروری ہے: 1 دیانت۔ 2 امانت داری 3 شریعہ کی روشنی کو ہمیشہ ساتھ رکھنا۔ 4 لوگوں کا خیال رکھنا 5 کسٹمرز کا خیال رکھنا 6 بزنس پریکٹسز کو بخوبی نبھانا۔

بھائی جب ایک دوسرے کے ساتھ مل جل کر مؤثر انداز میں کام کرتے ہیں تو وہ اپنی
اگلی نسل کے لیے مثال بن جاتے ہیں

فیملی بزنس کے تناظر میں شرکت و مضاربت کے احکام

مفتی محمد حسین خلیل خیل

استاد: جامعۃ الرشید، کراچی، شریعہ ایڈوائزر: بینک اسلامی، پاکستان

1 فیملی بزنس کا شمار دنیا کی اہم ترین اور قدیم ترین کاروباری سرگرمیوں میں ہوتا ہے، آج کی دنیا میں بھی کارپوریٹ بزنسز اور پبلک لمیٹڈ کمپنیز کی طرح فیملی بزنس بھی ملک کی ترقی میں ناگزیر حیثیت رکھتا ہے۔ تحقیقاتی اداروں کے اعداد و شمار کے مطابق خلیجی ممالک کی معیشتوں کا 98 فیصد اسپین کی معیشت کا 75 فیصد حصہ فیملی بزنسز پر مشتمل ہے۔ امریکا کا وال مارٹ، فوڈ کمپنی، جنوبی کوریا کا ایل جی گروپ، فرانس کا سم لنگ، ہنڈائی موٹرز، جاپان کی سیمنز کمپنی، تمام فیملی بزنسز کی نمایاں مثالیں ہیں۔

2 فیملی بزنس کے اس اہم ادارے کو زوال و نقصان سے بچانے کے لیے کاروبار کی دوسری اہم ہدایات کے ساتھ شرعی ہدایات و اصول کے ہم آہنگ کرنا بھی از حد ضروری ہے، جن کے تحت معاشرے کا یہ اہم ادارہ ظلم اور خیانت کے عنصر سے پاک اور ایک Viatel Business کی حیثیت اختیار کرسکتا ہے۔ شرعی حوالے سے درج امور پیش خدمت ہیں:

3 فیملی بزنس میں خرابیوں کی جڑ یہ ہے کہ مشترکہ کاروبار کے ضروری معاملات و معلومات ابتدا میں باقاعدہ طے نہیں ہوتیں کہ ہر شریک کا اصل سرمایہ کتنا ہے؟ کاروبار کے نفع و نقصان میں ہر شریک کس تناسب سے شریک ہو گا؟ کاروبار کے انتظام و انصرام اور روزمرہ کاموں میں کون کتنا وقت دے گا؟ جو شریک کاروبار میں عملاً حصہ نہیں لے گا اس کو کیا دیا جائے گا؟ کاروبار کی لائن اور نوعیت کون سی ہو گی اور کس قسم کے کاروبار سے اجتناب کیا جائے گا؟ اگر کسی شریک کا بیٹا یا کوئی اور عزیز اگر کاروبار میں شامل ہو گا تو اس کے لیے کیا رکھا جائے گا؟ اور پھر بہت ساری ضروری باتیں ہیں جنہیں طے کیے بغیر اندھا دھند طریقے سے کاروبار چلتا رہتا ہے اور سالہا سال بعد پھر باہمی انتشار اور نزاع کا باعث بنتا ہے۔ اس نامناسب صورت حال سے بچنے کے لیے درج ذیل ہدایات ہیں:

4 فیملی بزنس میں اگر والد بیٹوں کے ساتھ کاروبار چلانا چاہتا ہے جو اس میں اگر والد بیٹوں کو باقاعدہ پارٹنر کی حیثیت دینا چاہتا ہے تو ہر بیٹے کی طرف سے کاروبار میں اس کا ذاتی سرمایہ لگا ہوا ہونا ضروری ہے۔ اگر بیٹے کے پاس سرمایہ کا انتظام نہ ہو تو یہ ہو سکتا ہے کہ والد کاروبار کے اثاثوں میں سے مخصوص اثاثے ہر بیٹے کی ملکیت میں ہبہ کے طور پر دے۔ یہ اثاثے ممتاز و متعین ہوں اور بیٹا باپ کی طرف سے ملنے والے اثاثے پر شرعی اور قانونی لحاظ سے قبضہ بھی کر لے، اسے اس اثاثے میں آزادانہ تصرف کرنے کا اختیار دیا جائے، اس کے بعد اس اثاثے کی ویلیو لگائی جائے اور اس ویلیو کے حساب سے اثاثہ رأس المال کے طور پر کاروبار میں شامل کیا جائے۔

5 جب نمبر 4 میں مذکور طریقے سے بیٹوں کو شریک کرنا ہو تو جب تک کوئی معقول وجہ نہ ہو بیٹوں میں برابری کا معاملہ کیا جائے، نیز جب اس طریقے سے کوئی بیٹا شریک بن جائے تو اس کے نفع کا حصہ اور کاروبار میں اس کی ذمہ داری بھی واضح طے کی جائے۔

6 اگر بیٹوں کے ساتھ بیٹیاں بھی ہوں تو بیٹی کو بھی بیٹے کے برابر حصہ دیا جائے اور اگر بیٹی کو بھی کاروبار میں شریک کرنا ہو تو اس کے حصے کو مضاربت کے طور پر لگایا جائے یعنی اس کے حصے سے حاصل ہونے والے نفع میں سے اس کی مرضی کے ساتھ ایک متعین فیصدی حصہ بھائیوں کے لیے (جو کام کرنے والے ہوں گے) رکھا جائے اور باقی اس بیٹی کو دیا جائے۔



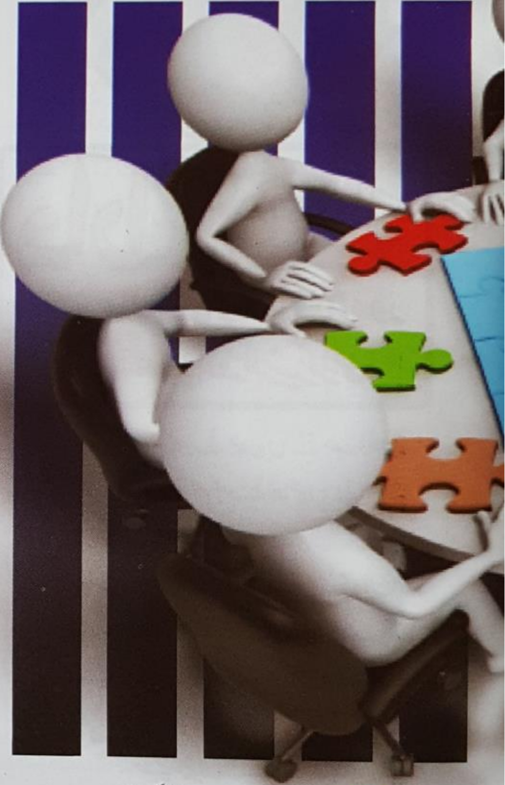
7 تمام بھائی اگر کاروباری سرگرمیوں میں عملاً حصہ لیں گے تو کسی کے لیے منافع میں سے کوئی بھی فیصدی تناسب رکھا جا سکتا ہے، البتہ اگر کوئی بھائی اپنے آپ کو عملی سرگرمیوں سے مستثنیٰ کر لے تو اسے صرف اس کے سرمایہ کے تناسب سے یا اس سے کم نفع دیا جا سکتا ہے، اس سے زیادہ نہیں۔

8 مشترکہ کاروبار میں خدانخواستہ نقصان پیش آئے تو اس کا ایک ہی فارمولا شرعاً طے ہو کہ ہر ایک کو اس کے

> اگر آپ فیملی بزنس میں جاب چاہتے ہیں تو پہلے یقین کرلیں کہ آپ اعلیٰ تعلیم یافتہ اور تجربہ کار ہیں، تاکہ پھر صحیح معنوں میں بزنس میں آپ اپنا کردار ادا کرسکیں

سرمائے کے تناسب سے نقصان کا تحمل کرنا پڑے گا، اس سے کم یا زیادہ نہیں۔

9 اگر کوئی بھائی زیادہ تجربہ کار ہو یا کاروبار کو زیادہ وقت دیتا ہو تو اس کے لیے باہمی رضامندی سے منافع میں سے زیادہ تناسب طے کیا جاسکتا ہے اور اس کو دوسروں کے برابر بھی رکھا جاسکتا ہے۔



10 شراکت داری کی کسی بھی صورت میں یہ جائز نہیں کہ کسی شریک کے لیے متعین رقم بطور منافع طے کی جائے، بلکہ فیصدی طریقے سے ہی منافع کی تقسیم کا تناسب طے کرنا ضروری ہے۔

11 کاروبار کے لیے جو لائن اور طریقہ کار ہو تمام بھائی اس کی پابندی کریں گے، خلاف ورزی کرنے والا اگر نقصان کرے گا تو وہ بذات خود اسے برداشت کرے گا اور اگر نفع کمائے گا تو اس میں باقی کو بھی معاہدہ میں طے شدہ تناسب سے شریک کرے گا۔

12 اگر والد بیٹوں کو پارٹنر بنانے کے بجائے تنخواہ دار شخص کی حیثیت سے رکھنا چاہے تو بھی درست ہے، ایسی صورت میں اس کی ذمہ داری اور اس کی تنخواہ واضح طور پر طے کرنا ضروری ہوگا، ایسی صورت میں بیٹا اپنی تنخواہ کے علاوہ کسی چیز کا حق دار نہیں ہوگا، نیز اس کے ذاتی اخراجات الگ سے بطور تبرع بھی طے کیے جاسکتے ہیں اور اس کو تنخواہ کا حصہ بھی بنایا جاسکتا ہے۔

13 اگر والد بیٹے کو نہ پارٹنر بنائے نہ ہی اس کے لیے الگ تنخواہ طے کرے تو یہ صورت بھی ہوسکتی ہے کہ کاروبار کے اثاثوں میں سے کچھ متعین اثاثے (خواہ نقد ہو یا ادھار کے اثاثے) اس بیٹے کو کاروبار کے لیے دے اور یہ طے ہوجائے کہ یہ بیٹا جو نفع حاصل کرے گا، اس کا اتنا فیصد اسے دیا جائے گا اور باقی والد کا ہوگا۔

14 اگر والد کے ساتھ بیٹے کام کرتے رہیں، نہ انہیں مذکورہ طریقے سے پارٹنرز بنایا گیا تھا نہ ہی ان کے لیے تنخواہ طے تھی، تو اگر بیٹے والد سے الگ رہتے ہوں تو انہیں ان کی محنت کی اجرت مثل (یعنی اس جیسے کاروبار میں اس جیسے شخص کی جو معروف تنخواہ ہو) دی جائے گی اور اگر والد کے ساتھ رہتے ہوں تو علاقائی اور برادری کے عرف کو دیکھا جائے گا، اگر عرف میں بیٹوں کی خدمت بامعاوضہ سمجھی جاتی ہو تو اجرت مثل انہیں ملے گی ورنہ محض معاون شمار ہوں گے اور پورے کاروبار کا مالک صرف والد ہوگا۔

15 اگر والد کے فوت ہونے کے بعد بھائی آپس میں والد کے ترکہ اور میراث سے مشترکہ کاروبار چلائیں تو انہیں بھی مذکورہ طریقوں سے ہر چیز طے کرنا ضروری ہے، اگر انہوں نے کچھ طے نہ کیا ہو تو تمام بھائی برابر کے حق دار شمار ہوں گے۔

16 اگر بھائیوں نے بہنوں کا حصہ میراث بھی کاروبار میں لگایا ہوا ہو تو اگر بہنوں کی اجازت سے لگایا ہو اور نفع کی تقسیم بھی طے کی گئی ہو بہنوں کے حصے میں حاصل ہونے والے نفع میں بھائیوں کا اتنا فیصد اور بہنوں کا اتنا فیصد ہوگا تو اس تناسب سے نفع تقسیم ہوگا۔ اور اگر طے نہ ہو تو بھائیوں کو بہنوں کے حصے کے نفع میں سے اجرت مثل ملے گی اور باقی نفع بہنوں کو دیا جائے گا۔

17 اگر بھائیوں نے بہنوں کی اجازت اور ان کی مرضی کے بغیر ان کے حصہ میراث سے کاروبار کیا ہو تو بہنوں کو ان کے میراث کے حصوں کے ساتھ ان کے حصوں کا پورا نفع بھی دیا جائے گا یا کم از کم اسی نفع کو صدقہ کیا جائے گا۔

18 اگر کسی بھائی کی اولاد بھی اپنے والد اور چچاؤں کے مشترکہ کاروبار میں حصہ لے تو مذکورہ بالا طریقوں میں سے کسی طریقے کے تحت اس کی حیثیت متعین کرنا ضروری ہے، اگر اس کی حیثیت متعین نہ ہوئی تو اس معاملے کا فیصلہ عرف کے مطابق کیا جائے گا، عرف میں اگر اسے محض معاون سمجھا جاتا ہو تو وہ کسی چیز کا حق دار نہیں ہوگا، ورنہ اس کو اس کی محنت کے حساب سے اجرت مثل دی جائے گی۔

19 اگر اثاثوں اور پیسوں کے کاروبار کے بجائے سروسز کا کاروبار ہو، مثلاً: طبی خدمات، انجینئرنگ کی خدمات، کنسلٹنسی کی خدمات وغیرہ تو اس میں بھی ہر محنت کرنے والے کا دائرہ کار، اوقات کار اور خدمات کے بدلے حاصل ہونے والے معاوضہ میں اس کا حصہ طے کرنا ضروری ہے، اگر یہ طے نہ ہو تو سب برابر کے حق دار تصور ہوں گے۔

20 اگر سروسز کی پارٹنرشپ میں سے کسی ایک یا تمام شرکا کا سرمایہ بھی لگا ہو تو اس سرمایے سے حاصل ہونے والی چیزوں میں ہر پارٹنر اپنے سرمایہ کی حد تک مالک تصور ہوگا، جب کہ اس سرمایہ کو کاروبار کا سرمایہ نہیں سمجھا جائے گا، بلکہ اس صورت میں کاروبار کا سرمایہ وہ محنت اور عمل ہوگا جو ہر شریک انجام دے گا اور نفع کی تقسیم بھی اسی عمل و محنت کے لحاظ سے ہوگی۔ البتہ اس صورت میں اگر کسی شریک کا سرمایہ زیادہ لگا ہو تو اس کی محنت و عمل کا معاوضہ زیادہ طے کیا جاسکتا ہے۔

فیملی بزنس اور آپ کے مسائل کا شرعی حل

سوال اگر بچوں کی عمر میں زیادہ فرق ہو تو اگر بڑا بچہ پہلے کاروبار میں آجائے تو والد اپنا سرمایہ ان کے درمیان کیسے تقسیم کریں؟ سلیپنگ کاروبار میں شرح کیسے ہونی چاہیے۔

جواب زندگی میں والد جیسے چاہے تقسیم کرسکتا ہے، لیکن بہتر یہ ہے کہ محنت کی کمی زیادتی کی بنیاد پر کم زیادہ حصہ دیا جائے تو صلہ محنت ملنے کی وجہ سے اختلافات کا باب بند ہوجائے گا۔

سوال ایک بھائی نے اپنے سرمائے سے کاروبار شروع کیا بعد میں چھوٹے بھائی کو معاون کی حیثیت سے شامل کیا۔ دونوں بھائی ایک گھر میں ساتھ رہتے ہیں اور خرچہ کاروبار سے ادا کرتے ہیں۔ بعد میں بڑے بھائی نے جس کا کاروبار تھا چھوٹے بھائی کو 20 فیصد حصہ دینے کا وعدہ کیا۔ کیا یہ صحیح ہے یا نہیں؟

جواب اگر اجرت مثل کے برابر ہے تو ٹھیک ہے۔

سوال والد نے وراثت میں مکان چھوڑا۔ وارثین میں بیٹے بھی ہیں اور بیٹیاں بھی ہیں۔ تقسیم پچیس تیس سال بعد ہوتی ہے۔ بیٹوں نے مکان کا کچھ حصہ کرایہ پر دے دیا اور وہ کرایہ مشترکہ اخراجات میں استعمال ہوا تو اس کرایہ میں کیا بیٹیوں کا حصہ ہوگا؟ تقسیم کے وقت بیٹیاں شادی شدہ ہیں۔

جواب مشترکہ مکان کا کرایہ اور مکان کی موجودہ مالیت ورثہ میں شرعی حصص کے طور پر تقسیم ہوگی۔ کرایہ کی رقم میں شادی شدہ بیٹیوں کا بھی حصہ ہوگا۔

سوال اگر 10 سال پہلے ترکہ فیصلے کے حساب سے طے کرلیا، لیکن ادا نہیں کیا، 10 سال بعد کاروبار جو 20 لاکھ کا تھا وہ 40 لاکھ کا ہوگیا اور یہ 5 میں سے صرف 2 وارثوں نے چلایا تو اب تقسیم کس طرح ہوگی، جبکہ ان 10 سالوں میں باقی ورثہ کی محنت شامل نہیں ہے۔

جواب ترکہ تمام ورثہ میں شرعی ضابطہ سے تقسیم ہوگا، اصل کاروبار اور اضافہ جو آج تک ہوا سب ورثہ میں برابر تقسیم ہوگا۔ کام کرنے والوں کو اس سے زائد کا استحقاق نہیں، البتہ ورثہ اخلاقاً ان کی محنت کی رعایت کریں تو یہ احسان کا بدلہ احسان سے دینے کے باعث اجر وثواب ہے۔

سوال وصیت کتنے فیصد تک ہوتی ہے۔ میراث میں یعنی والدین وصیت لکھ کر فوت ہوئے ہیں یا صرف کہہ کر فوت ہوئے ہیں تو وراثت بانٹتے وقت کتنے فیصد وارثوں میں دیا جائے گا۔ اگر وصیت میں والدین صرف ایک بیٹے یا بیٹی کو گھر یا دکان یا زیور دینے کا کہہ گئے ہوں تو اس صورت میں حصے کیسے لگائے جائیں گے۔

جواب شرعی وارث کے لیے وصیت جائز نہیں، لہٰذا بیٹے، بیٹی کے لیے کی گئی وصیت کا اعتبار نہ ہوگا، پورا ترکہ شرعی حصص کے مطابق تقسیم ہوگا۔ اگر غیر وارث کے لیے وصیت ہو تو 1/3 ترکہ میں نافذ ہوگی۔

سوال والد کے انتقال کے بعد ہمارے دو بڑے بھائیوں نے بڑے ہونے کے ناطے کاروبار کو سنبھالا اور ہم سب چھوٹے بھائیوں کو ہر قسم کے اخراجات دیتے رہے اور اس کو پورا بھی کرتے رہے۔ ہم چھوٹے بھائیوں نے ملازمت کی، کسی نے ملک کے اندر اور کسی نے ملک کے باہر اور اس میں جب جس کو جتنی



دارالافتاء
برائے مالیاتی و تجارتی امور
زیر انتظام: جامعۃ الرشید کراچی

ضرورت ہوئی وہ ہم چھوٹے بھائیوں نے حصہ ڈالا اور جب کچھ ضرورت پڑی تو ہم چھوٹے بھائیوں نے ان کے کاروبار میں ہاتھ بٹایا۔ اب دونوں بڑے بھائی ہمیں ہر قسم کا حصہ اخراجات کی صورت میں دینے سے انکاری ہیں اور اس کاروبار میں جو کچھ انہوں نے بنایا اس میں ہمیں کچھ دینے کے لیے تیار نہیں۔

جواب کاروبار جب والد کا ہے تو اس میں سب بیٹے بیٹیاں اپنے حصے کے برابر شریک ہوں گے۔ قاعدۂ میراث کے مطابق سب کو اس کاروبار اور اس کے منافع سے حصہ ملے گا۔ کاروبار سنبھالنے والے بھائی اکیلے اس پر قبضہ نہیں جما سکتے۔ صلح کی ممکنہ صورتوں کے لیے آپ SCS کے دفتر تشریف لائیں۔

سوال (1) میں ایک غیر شادی شدہ خاتون ہوں اور کافی عرصے جاب کرنے کے بعد اپنے مالی معاملات میں کافی حد تک خود مختار ہوں۔ کیا میرے اور پر وراثت کا کوئی قانون لاگو ہوگا یا میں اپنی مرضی سے کسی کو بھی اپنا مال وصیت کرسکتی ہوں، مثلاً: کسی رشتہ دار

ایک خاندان کے "چچازاد بھائی"، تجدید کے جذبے کے ساتھ حال اور مستقبل کی حکمت عملی بناتے ہوئے جہاں ضروری محسوس کریں، فیملی بزنس کے پرانے لائحہ عمل میں ردوبدل ضرور کریں

کے نام کردینا بہتر ہوگا یا کسی ویلفیئر کو دینا۔ یہ بتادیں کہ میں اس معاملے میں فیصلہ کرنے کی خود مختار ہوں یا نہیں۔

② انعامی بانڈ/ پرائز بانڈ میں نکلنے والی رقم استعمال کرنا جائز ہے یا نہیں؟

جواب ① وراثت کا تعلق موت کے بعد ہوتا ہے۔ زندگی میں انسان اپنی جائیداد کا مالک ہونے کی وجہ سے تصرف میں بااختیار ہوتا ہے۔ البتہ آپ ورثہ کے حق میں وصیت نہیں کرسکتیں۔ بیٹا، بیٹی، ماں، باپ اور شوہر وارث ہوتے ہیں، بعض صورتوں میں بہن بھائی وغیرہ رشتہ دار بھی وارث ہوسکتے ہیں۔ دیگر نیکی کے کاموں کے لیے اپنے مال میں سے وصیت کرنا جائز ہے۔ ویلفیئر کا کام کرنے والے اداروں میں اس کو دیا جائے جس کے بارے میں اطمینان ہو کہ درست مصرف پر خرچ ہوگا۔ واضح رہے کہ وصیت وارث کے لیے نہیں کی جاسکتی۔

② پرائز بانڈ میں نکلنے والی انعام کی رقم حرام ہوتی ہے، اس کا استعمال درست نہیں۔ پرنسپل وصول کر کے بقیہ رقم بلا نیت ثواب صدقہ کردی جائے۔

سوال قانونی طور پر کاروبار کی حیثیت یا تو Sole proprietorship یا پارٹنرشپ یا پرائیوٹ لمیٹڈ کمپنی کی ہوتی ہے۔ آپ اپنے تجربہ کو سامنے رکھتے ہوئے کیا تجویز کرتے ہیں کہ فیملی بزنس کے لیے Long-Term میں سے موزوں کیا ہے؟

ابن خلدون اپنی کتاب میں لکھتے ہیں کہ قدرتی طور پر کاروبار تیسری نسل میں نہیں چلتا، کیونکہ اولاد کے اندر وہ Enterprising Skills نہیں رہتیں جو ان کے آباء و اجداد میں تھیں۔ مغربی ملکوں میں تاجر Cash-out کرتے ہیں اور اپنے بچوں کو شروع سے ہی ایک نئے سرے سے اپنی زندگی شروع کرنے کا رجحان دیتے ہیں۔ کیا ہمیں بھی اس کی ترغیب دینی چاہیے؟

جواب یہ باتیں کاروبار کے ساتھ ساتھ ہی طے کی جاسکتی ہیں۔ ابتدا میں کاروبار کے استحکام تک Sole proprietorship ہی چلے گی۔ اگلی جنریشن میں پارٹنرشپ اور اس سے اگلی جنریشن میں اس کے استحکام کے لیے پرائیوٹ لمیٹڈ کمپنی بنا لینا مناسب ہوگا۔

تیسری نسل تک رجحانات اور صلاحیتوں کا بدلنا عین ممکن بلکہ حقیقت ہے، لیکن مینجمنٹ کے اونرشپ سے الگ ہو سکنے کی وجہ سے اس ایشو کو سمجھداری سے حل کیا جاسکتا ہے۔ ہر نسل کا نئے سرے سے زندگی اور کاروبار شروع کرنا بڑی ملٹی نیشنل کمپنی بننے میں رکاوٹ رہے گا۔ لہذا یہ اچھی حکمت عملی نہیں۔

سوال والد صاحب اپنی زندگی میں کاروبار کو کیسے تقسیم کریں؟ اس کاروبار میں بیٹے بھی وقتاً فوقتاً شامل ہوتے رہے ہیں، بیٹوں کے تدریجاً شامل ہونے سے کاروبار بڑھتا گیا۔

جواب زندگی میں تقسیم ہبہ ہوگی اور ہبہ میں کسی کو کم کسی کو زیادہ دینے کا والد کو اختیار ہے۔ بہتر یہ ہے کہ جن کی محنت زیادہ ہے ان کو حصہ بھی کچھ زیادہ دیا جائے۔ مزید یہ کہ کاروبار تقسیم کرکے حوالے کریں پھر ہبہ مکمل ہوگا۔

سوال کارخانے میں باپ کا حصہ 40 فیصد ہے، بیٹے کا حصہ 60 فیصد ہے باپ نے اپنا حصہ 40 فیصد سے کم کرکے 20 فیصد کردیا ہے اور 20 فیصد اپنی بہو کے نام کردیا ہے۔ اس کے لیے سارے قانونی تقاضے پورے کیے ہیں، اگلے سال باپ کا انتقال ہو جاتا ہے اب وراثت کی تقسیم کیسے ہوگی؟ آیا بہو کا 20 فیصد حصہ حقیقی شمار ہوگا؟ یا والد کا 40 فیصد حصہ شمار ہوکر وراثت تقسیم ہوگی؟

جواب اگر تمام قانونی تقاضے پورے کرکے بہو کو مکمل اختیار دے دیا تھا تو وہ اس کی ملک ہوگیا، وراثت میں شامل نہ ہوگا۔

سوال اس وقت دنیا میں بینک ناگزیر صورت اختیار کرچکا ہے، مگر اب تک اس کا متبادل نہیں دیا گیا۔ اگر کچھ اسلامی بینک کے نام پر آیا ہے تو وہ بھی سود ہی کی شکل میں سامنے آیا ہے، جب تک متبادل نہیں دیا جائے گا اس وقت تک موجودہ نظام کو استعمال کرنے کا کیا حکم ہے؟ نوکری سے لے کر قرضہ حاصل کرنے تک یا منافع کے لیے یا صرف کاروباری استعمال کے لیے؟

جواب سودی بینکاری کا متبادل تو غیر سودی بینکوں کی شکل میں موجود ہے، باقی آپ کا اسے سودی سمجھنا شاید دینی معلومات کی کمی کی وجہ سے ہوسکتا ہے۔ لہذا ان بینکوں میں معاملات بلا تردد کیے جا سکتے ہیں، البتہ کہیں غیر سودی بینک نہ ہو اور ضرورت ہو تو کونشنل میں کرنٹ اکاؤنٹ کھلوانے کی علما نے گنجائش دی ہے۔

سوال قبضہ کی شرعی تعریف بتایئے اور عائلی قانون میں قبضے کی حیثیت اور دونوں کے تعارض میں کس قانون کو ترجیح ہوگی۔

قانونی اعتبار سے نام کردینے سے کیا وہ چیز اس کے نام ہوجائے گی؟

جواب صرف کاغذات میں نام کروانے سے ملکیت منتقل نہیں ہوتی، ملکیت منتقل ہونے کے لیے قبضہ تام ضروری ہے۔ جس کے لیے ضروری ہے کہ تمام سازوسامان وغیرہ نکال کر تصرف و اختیار منتقل کردیا جائے، یا سامان سمیت ہبہ کردے اور خود بھی ایک مرتبہ Exit ہوجائے پھر موہوب لہ کی اجازت سے رہتا ہے۔ عائلی قانون کے مطابق قبضہ کی تعریف کسی وکیل سے معلوم کرلیں۔

فیملی بزنس کی کامیابی میں ''کزنز'' پر مشتمل نئی نسل کے باہمی اختلاف سے پیدا ہونے والا تنازع بڑی رکاوٹ بنتا ہے



فیملی بزنس

دوسری اور تیسری نسل میں یوں منتقل کیجیے

16 سنگِ میل جو فیملی بزنس کو منزلِ مقصود سے ہمکنار کریں

جب کوئی بزنس سگے اور حقیقی بہن بھائیوں سے ان کی اولاد یعنی کزنز کو منتقل ہوگا تو انہیں وہ اقدامات کرنے ہوں گے، جو کامیابی کے حصول میں مفید اور مددگار ہوں۔ آیئے! ملاحظہ کرتے ہیں۔

کاروباری جاگیر سے مشترکہ کاروبار تک

بھائی اپنے دور میں آپس کے تنازعات سے بچنے کے لیے ایک خاندانی کاروبار میں کوئی کسی ایک شعبے کی نگرانی کرتا ہے تو دوسرا کسی اور کی، پھر اسی حصے کا مالک بن جاتا ہے۔ کزنز کو چاہیے کہ علیحدہ علیحدہ یونٹ چلانے کے خیال کو ذہن سے نکال دیں اور اسے مشترکہ کاروبار بنا دیں۔

مختلف گھرانوں سے ایک خاندان تک

ایک خاندان کے بجائے کئی گھرانے تصور کرنے سے باہمی مقابلے، مسابقت اور تنازعے پیدا ہو جاتے ہیں۔ ہر گھرانہ بنیادی طور پر اپنے ذاتی مفادات کی تکمیل چاہتا ہے۔ کزنز کے لیے ضروری ہے کہ وہ خود کو ایک خاندان سمجھیں نہ کہ مختلف گھرانوں پر مشتمل کوئی گروہ۔

خاندانی جوڑ سے "ذریعے" تک

کاروبار بھائیوں کو عام طور پر متحد رکھتا ہے۔ تاہم دوسری نسل میں کاروبار خاندان کے افراد کو جوڑنے والی کئی قوتوں میں سے ایک قوت کے طور پر رہ جاتا ہے۔ کزنز کے مرحلے میں ہر ایک کو ملازمت دینے یا بورڈ میں شامل کرنے کے بجائے وہ دیگر عوامل تلاش کرنے چاہئیں، جو خاندان کے افراد کو مجتمع رکھیں۔

مساوات سے اہلیت تک

بھائیوں کے مرحلے میں برابر کی مالکانہ حیثیت اور آمدنی کے ساتھ ان کے درمیان سب کچھ مساوی ہوتا ہے۔ البتہ کزن والے مرحلے میں یہ ناممکن ہو جاتا ہے۔ کزنز کی سطح کے کاروبار میں ملازمت، معاوضہ اور ترقی دینے جیسے امور میں اہلیت کا نظام رائج ہو، جو کمپنی کے فروغ اور استحکام کو یقینی بنائے۔

قیادت، اندرون سے بیرون خاندان تک

بھائیوں کے مرحلے میں ایک خاندانی ادارے میں کلیدی عہدے خاندان کے پاس ہوتے ہیں۔ تاہم کزنز والے مرحلے میں خاندان سے باہر کے کچھ لوگ بھی کاروبار میں اہم کردار ادا کرنے لگتے ہیں۔ کمپنی کو بہتر انداز میں چلانے کے لیے ان اہل اور باصلاحیت افراد کو رکھنے میں کزنز کو پس وپیش سے کام نہیں لینا چاہیے۔

فیملی سے بزنس گورننس تک

بھائیوں کے مرحلے میں جو لوگ کاروبار کی قیادت یا کاروبار کے روزمرہ امور سرانجام دیتے ہیں، عام طور پر یہی لوگ بورڈ آف ڈائریکٹرز ہوتے ہیں۔ تاہم کزنز اپنے مرحلے میں ان کرداروں کو جدا کر دیتے ہیں۔ اب کچھ لوگ کاروبار میں ملازمت اختیار کر کے انتظام کو چلائیں گے اور کچھ بورڈ میں شامل ہو کر کاروبار کی رہنمائی کریں گے۔

خاندانی فرد سے باصلاحیت آدمی تک

سگے بھائیوں والے مرحلے میں عام طور پر خاندان کے زیادہ سے زیادہ افراد اپنے کاروبار سے عملاً وابستہ ہوتے ہیں، جبکہ کزن والے مرحلے میں باشعور خاندان ملازمت کی حکمت عملی کو تبدیل کر لیتا ہے۔ اب ملازمت کے حصول کا معیار اہلیت، لیاقت اور استعداد پر منحصر ہوتا ہے۔

عملی شمولیت سے محض ملکیت تک

خاندانی کاروبار کے ابتدائی مرحلے میں مالکان عملاً بھی خود کام کرتے ہیں اور کاروباری قیادت کی ذمہ داری بھی انہی پر ہوتی ہے، لیکن کزن کے مرحلے میں ملکیت کی تقسیم ہو جاتی ہے اور اکثر و بیشتر مالکان کی قلیل تعداد ہی کاروبار میں عملاً کام کر پاتی ہے، چنانچہ باقی حصے دار کاروبار کی اعلیٰ انتظامیہ سے رابطہ رکھتے اور ایک معقول انداز میں ادارے سے وابستہ رہتے ہیں۔

غیر رسمی سے رسمی بورڈ تک

بھائیوں کے مرحلے میں اہم فیصلہ کرتے وقت بورڈ کے ارکان اپنے بھائیوں کو خوش دلی سے کہہ دیتے ہیں: ''جو آپ اس کے حق میں مناسب سمجھتے ہیں، وہی کر لیں۔'' لیکن کزنز کے مرحلے میں ایسے خودمختار بورڈ کی ضرورت ہوتی ہے، جو کمپنی کو منزلِ مقصود تک پہنچانے کی مکمل ذمہ داری اٹھا سکے۔ یہ بورڈ بہت زیادہ رسمی (Formal) شکل اختیار کر لیتا ہے اور یہ تمام مالکان کے مشترکہ مفادات کی نمائندگی کرتا ہے۔

ایک ذریعے سے متعدد ذرائع تک

بھائیوں کے مرحلے میں ہر فرد براہ راست کاروبار میں شریک ہوتا ہے۔ البتہ کزنز کے دور میں یہ سہولت حاصل ہوتی ہے کہ براہ راست کام کیے بغیر بھی دوسرے کئی ایک طریقوں سے اس میں شرکت کی جا سکتی ہے۔ کزنز اگر کاروبار کے اندر ملازمت اختیار نہ کر سکیں تو کاروباری بورڈ یا خاندانی کونسل کے رکن بن سکتے ہیں۔

کاروباری وسائل سے فیملی آفس تک

بھائیوں کے مرحلے میں عام طور پر ذاتی کام ادارے کے ملازمین سے لیے جاتے ہیں۔ کزن والے مرحلے میں یہ زیادہ مناسب معلوم ہوتا ہے کہ فیملی کے کام ادارے سے باہر ایک علیحدہ دفتر میں انجام دیے جائیں، تاکہ واضح رہے کہ کس کے لیے کیا خدمات فراہم ہو رہی ہیں اور کس کے خرچ پر؟ اس کے لیے فیملی آفس بنایا جاتا ہے، جس کا مقصد خاندان کے ذاتی مفادات کا خیال رکھنا ہوتا ہے۔

شمولیت سے متناسب نمائندگی

بھائیوں کے دور میں جو کاروباری میٹنگ ہوتی ہیں تو ان میں خاندان کا ہر فرد شرکت کرتا ہے، تاہم جب خاندان بڑا ہو جاتا ہے تو ایسے میں کزنز اس بات کو زیادہ قابل عمل سمجھتے ہیں کہ ایک ادارہ بنا دیا جائے، جو مکمل خاندان کی نمائندگی کرتے ہوئے عمدہ انداز میں کام کرے۔

انفرادی سے مجموعی اقدار تک

بھائیوں والے مرحلے میں مساوات کی وجہ سے توقعات ایک دوسرے سے بہت سخت ہوتی ہیں، ان میں معمولی کوتاہی بڑے مسائل اور تنازعات کا اہم سبب بن سکتی ہے، جبکہ کزنز اپنے کاروباری معاملات اور اختلافات پر الجھنے کے بجائے مشترکہ اقدار پر توجہ دیتے ہیں، جو خاندان اور کاروبار کے لیے موزوں اور مفید ہیں۔

غیر رسمی سے باقاعدہ تعلیم و تربیت تک

بھائیوں کی سطح پر خاندان کے افراد جو بھی تعلیم حاصل کر پاتے ہیں، وہ بسا اوقات غیر رسمی ہوتی ہے، جبکہ کزنز اپنے خاندان کی تعلیم کے لیے سرگرم منصوبے بناتے ہیں۔ ان کے پاس باقاعدہ ٹریننگ کا ایک جامع پروگرام ہوتا ہے۔

اَنانیت سے مقصدیت تک

جب دو یا تین بھائی کسی کاروبار کو چلاتے ہیں تو باہمی رواداری کے لیے ان کا بہرحال آپس میں متفق ہونا ضروری ہوتا ہے، لیکن کزنز اپنے معاملات میں کسی کی انا کو آڑے نہیں آنے دیتے، بلکہ وہ خوش دلی سے کاروبار کے مفاد میں ہو جانے والے فیصلے کو مل جل کر کامیابی سے ہمکنار کرتے ہیں۔

ذمہ داری سے رضاکاری تک

بھائیوں والے مرحلے میں گھر کے ہر فرد سے توقع کی جاتی ہے کہ وہ خاندانی کاروبار سے متعلق رہے۔ کزنز والے مرحلے میں کاروبار سے تعلق رضاکارانہ ہونا چاہیے۔ خاندان کے وہ افراد جو کاروبار سے کسی بھی وابستگی کی از خود پیش کش کرتے ہیں، وہ یہ قدم صرف اس وجہ سے اٹھا سکتے ہیں جو ان کے نزدیک کاروبار کے لیے بہتر اور مثبت ہو۔

"From Siblings to Cousins..."
by: E. Aronoff,Ph.D and John L. Ward, Ph.D

16

جب کوئی بزنس

سے ان کی اولاد

وہ اقدامات کر

کے حصول میں م

..."

hn L. Ward, Ph.D

کاروباری جاگیر سے مشترکہ کاروبار تک

بھائی اپنے دور میں آپس کے تنازعات سے بچنے کے لیے ایک خاندانی کاروبار میں کوئی کسی ایک شعبے کی نگرانی کرتا ہے تو دوسرا کسی اور کی، پھر اسی حصے کا مالک بن جاتا ہے۔کزنز کو چاہیے کہ علیحدہ علیحدہ یونٹ چلانے کے خیال کو ذہن سے نکال دیں اور اسے مشترکہ کاروبار بنائیں۔

مختلف گھرانوں سے ایک خاندان تک

ایک خاندان کے بجائے کئی گھرانے تصور کرنے سے باہمی مقابلے، مسابقت اور تنازعے پیدا ہو جاتے ہیں۔ہر گھرانہ بنیادی طور پر اپنے ذاتی مفاد کی تکمیل چاہتا ہے۔کزنز کے لیے ضروری ہے کہ وہ خود کو ایک خاندان سمجھیں نہ کہ مختلف گھرانوں پر مشتمل کوئی گروہ۔

خاندانی جوڑ سے ''ذریعے'' تک

کاروبار بھائیوں کو عام طور پر متحد رکھتا ہے۔تاہم دوسری نسل میں کاروبار خاندان کے افراد کو جوڑنے والی کئی قوتوں میں سے ایک قوت کے طور پر رہ جاتا ہے۔کزنز کے مرحلے میں ہر ایک کو ملازمت دینے یا بورڈ میں شامل کرنے کے بجائے وہ دیگر عوامل تلاش کرنے چاہییں، جو خاندان کے افراد کو مجتمع رکھیں۔

مساوات سے اہلیت تک

بھائیوں کے مرحلے میں برابر کی مالکانہ حیثیت اور آمدنی کے ساتھ ان کے درمیان سب کچھ مساوی ہوتا ہے۔البتہ کزن والے مرحلے میں یہ ناممکن ہو جاتا ہے۔کزنز کی سطح کے کاروبار میں ملازمت، معاوضہ اور ترقی دینے جیسے امور میں اہلیت کا نظام رائج ہو، جو کمپنی کے فروغ اور استحکام کو یقینی بنائے۔

قیادت، اندرون سے بیرون خاندان تک

بھائیوں کے مرحلے میں ایک خاندانی ادارے میں کلیدی عہدے خاندان کے پاس ہوتے ہیں۔تاہم کزنز والے مرحلے میں خاندان سے باہر کے کچھ لوگ بھی کاروبار میں اہم کردار ادا کرنے لگتے ہیں۔کمپنی کو بہتر انداز میں چلانے کے لیے ان اہل اور باصلاحیت افراد کو رکھنے میں کزنز کو پس و پیش سے کام نہیں لینا چاہیے۔

فیملی سے بزنس گورننس تک

بھائیوں کے مرحلے میں جو لوگ کاروبار کی قیادت یا کاروبار کے روزمرہ امور سرانجام دیتے ہیں، عام طور پر یہی لوگ بورڈ آف ڈائریکٹرز ہوتے ہیں۔تاہم کزنز اپنے مرحلے میں ان کرداروں کو جدا کر دیتے ہیں۔اب کچھ لوگ کاروبار میں ملازمت اختیار کر کے انتظام کو چلائیں گے اور کچھ بورڈ میں شامل ہو کر کاروبار کی رہنمائی کریں گے۔

خاندانی فرد سے باصلاحیت آدمی تک

سگے بھائیوں والے مرحلے میں عام طور پر خاندان کے زیادہ سے زیادہ افراد اپنے کاروبار سے عملاً وابستہ ہوتے ہیں، جبکہ کزن والے مرحلے میں باشعور خاندان ملازمت کی حکمت عملی کو تبدیل کر لیتا ہے۔اب ملازمت کے حصول کا معیار اہلیت، لیاقت اور استعداد پر منحصر ہوتا ہے۔

عملی شمولیت سے محض ملکیت تک

خاندانی کاروبار کے ابتدائی مرحلے میں مالکان عملاً بھی خود کام کرتے ہیں اور کاروباری قیادت کی ذمہ داری بھی انہی پر ہوتی ہے، لیکن کزن کے مرحلے میں ملکیت کی تقسیم ہو جاتی ہے اور اکثر و بیشتر مالکان کی قلیل تعداد ہی کاروبار میں عملاً کام کر پاتی ہے، چنانچہ باقی حصے دار کاروبار کی اعلیٰ انتظامیہ سے رابطہ رکھتے اور ایک معقول انداز میں ادارے سے وابستہ رہتے ہیں۔

غیر رسمی سے رسمی بورڈ تک

بھائیوں کے مرحلے میں اہم فیصلہ کرتے وقت بورڈ کے ارکان اپنے بھائیوں کو خوش دلی سے کہہ دیتے ہیں: ''جو آپ اس کے حق میں
مناسب سمجھتے ہیں، وہی کرلیں۔'' لیکن کزنز کے مرحلے میں ایسے خودمختار بورڈ کی ضرورت ہوتی ہے، جو کمپنی کو منزلِ مقصود تک پہنچانے کی مکمل
ذمہ داری اٹھا سکے۔ یہ بورڈ بہت زیادہ رسمی (Formal) شکل اختیار کرلیتا ہے اور یہ تمام مالکان کے مشترکہ مفادات کی نمائندگی کرتا ہے۔

ایک ذریعے سے متعدد ذرائع تک

بھائیوں کے مرحلے میں ہر فرد براہ راست کاروبار میں شریک ہوتا ہے۔ البتہ کزنز کے دور میں یہ سہولت حاصل ہوتی ہے کہ براہ راست کام
کیے بغیر بھی دوسرے کئی ایک طریقوں سے اس میں شرکت کی جاسکتی ہے۔ کزنز اگر کاروبار کے اندر ملازمت اختیار نہ کرسکیں تو کاروباری بورڈ یا
خاندانی کونسل کے رکن بن سکتے ہیں۔

کاروباری وسائل سے فیملی آفس تک

بھائیوں کے مرحلے میں عام طور پر ذاتی کام ادارے کے ملازمین سے لیے جاتے ہیں۔ کزن والے مرحلے میں یہ زیادہ مناسب معلوم ہوتا
ہے کہ فیملی کے کام ادارے سے باہر ایک علیحدہ دفتر میں انجام دیے جائیں، تاکہ واضح رہے کہ کس کے لیے کیا خدمات فراہم ہورہی ہیں اور
کس کے خرچ پر؟ اس کے لیے فیملی آفس بنایا جاتا ہے، جس کا مقصد خاندان کے ذاتی مفادات کا خیال رکھنا ہوتا ہے۔

شمولیت سے متناسب نمائندگی

بھائیوں کے دور میں جو کاروباری میٹنگ ہوتی ہیں تو ان میں خاندان کا ہر فرد شرکت کرتا ہے، تاہم جب خاندان بڑا ہوجاتا ہے تو ایسے میں کزنز
اس بات کو زیادہ قابل عمل سمجھتے ہیں کہ ایک ادارہ بنادیا جائے، جو مکمل خاندان کی نمائندگی کرتے ہوئے عمدہ انداز میں کام کرے۔

انفرادی سے مجموعی اقدار تک

بھائیوں والے مرحلے میں مساوات کی وجہ سے توقعات ایک دوسرے سے بہت سخت ہوتی ہیں، ان میں معمولی کوتاہی بڑے مسائل اور
تنازعات کا اہم سبب بن سکتی ہے، جبکہ کزنز اپنے کاروباری معاملات اور اختلافات پر الجھنے کے بجائے مشترکہ اقدار پر توجہ دیتے ہیں،
جو خاندان اور کاروبار کے لیے موزوں اور مفید ہیں۔

غیر رسمی سے باقاعدہ تعلیم وتربیت تک

بھائیوں کی سطح پر خاندان کے افراد جو بھی تعلیم حاصل کرپاتے ہیں، وہ بسا اوقات غیر رسمی ہوتی ہے، جبکہ کزنز اپنے
خاندان کی تعلیم کے لیے سرگرم منصوبے بناتے ہیں۔ ان کے پاس باقاعدہ ٹریننگ کا ایک جامع پروگرام ہوتا ہے۔

اَنانیت سے مقصدیت تک

جب دو یا تین بھائی کسی کاروبار کو چلاتے ہیں تو باہمی رواداری کے لیے ان کا بہر حال آپس میں متفق ہونا ضروری ہوتا ہے، لیکن کزنز
اپنے معاملات میں کسی کی انا کو آڑے نہیں آنے دیتے، بلکہ وہ خوش دلی سے کاروبار کے مفاد میں ہوجانے والے فیصلے کو مل جل کر کامیابی
سے ہمکنار کرتے ہیں۔

ذمہ داری سے رضا کاری تک

بھائیوں والے مرحلے میں گھر کے ہر فرد سے توقع کی جاتی ہے کہ وہ خاندانی کاروبار سے متعلق رہے۔ کزنز والے مرحلے میں کاروبار
سے تعلق رضا کارانہ ہونا چاہیے۔ خاندان کے وہ افراد جو کاروبار سے کسی بھی وابستگی کی ازخود پیش کش کرتے ہیں، وہ یہ قدم صرف اس
وجہ سے اٹھا سکتے ہیں جو ان کے نزدیک کاروبار کے لیے بہتر اور مثبت ہو۔

بزنس

نسل

یجیے

فیملی بزنس

سے

بہن بھائیوں

قل ہوگا تو انہیں

گے، جو کامیابی

رہوں۔ آیئے!

"From Sibling
by: E. Aronoff

ایک تعارف

''مشترکہ'' کاروبار کا مطلب ہے کوئی ایسا کاروبار جس میں ایک سے زائد لوگوں کی ملکیت ہو۔ چاہے وہ افراد آپس میں رشتے دار ہوں یا نہ ہوں۔ ''مشترکہ خاندانی'' کاروبار کا مطلب جس میں شرکا رشتے دار ہوں۔

مشترکہ کاروبار کی دو صورتیں ہیں: یا تو وراثت میں ملا ہوگا یا کچھ لوگوں نے آپس میں مل کر کاروبار شروع کیا ہوگا۔

پھر جو چیز وارثت میں ملتی ہے، اس کی مزید دو صورتیں ہیں: یا تو وہ اس میں بزنس جاری رکھنا چاہیں گے یا متفقہ طور پر بزنس کو مزید جاری نہیں رکھنا چاہیں گے۔ اگر جاری رکھنا نہیں چاہتے تو اب یا تو وہ فی الفور تقسیم کرلیں گے یا تقسیم نہیں کریں گے، بلکہ صرف اپنے حصوں کو متعین کرلیں گے۔

اس صورت میں اب اس میں تمام تر شرعی احکام وراثت کے جاری ہوں گے۔ تقسیم کے اس عمل میں یہ چیزیں نہایت اہمیت کی حامل ہیں۔ ویلیویشن کس طرح ہوگی؟ کون سا Asset کس کو ملے گا؟ یہ چیزیں لازماً طے کرنا ہوتی ہیں۔

مشترکہ خاندانی کاروبار

احکام و مسائل کا جامع خلاصہ

مشترکہ/خاندانی کاروباروں کے بنیادی مسائل

کاروبار چاہے بنیادی ہی سے شراکت کا ہو یا وراثت میں آیا ہو، اس میں ہمیشہ تین چیزیں ضرور ملحوظ ہوں گی:

خاندان (رشتہ داریاں/ترجیحات)

ایک والد کی خواہش یہ ہوسکتی ہے کہ اس کاروبار میں میرے زیادہ سے زیادہ خاندان کے افراد شریک ہوں۔ نیز اس کا انتظام وانصرام میرے خاندان کے فلاں یا فلاں کے پاس ہو، وغیرہ۔

انتظام (مینجمنٹ)

یہ وہ مسئلہ ہے جو یورپ اور امریکا تک کی کمپنیوں میں، نیز لمیٹڈ کمپنیوں میں بھی پیش آتا ہے کہ اس کا انتظام کس کے پاس ہوگا؟ یہ ہمیشہ سے اختلاف کا ایک بڑا سبب رہا ہے۔ بہر حال! خاندانی کاروبار کی تمام تر الجھنیں انھی تین عناصر کے گرد گھومتی ہیں۔

ملکیت/حقوق

شرعی نکتۂ نظر سے اس کی بے حد اہمیت ہے۔ ہمارے ہاں ہوتا یہ ہے کہ اگر خاندانی یا انتظامی حوالے سے کوئی اختلاف رائے پایا جاتا ہو تو اس کا اثر ملکیت اور حقوق کے تعین پر پڑتا ہے۔ ہم وراثت کے تعین سے انکاری حقوق کے تعین سے انکاری ہوجاتے ہیں۔

مشترکہ/خاندانی کاروبار کے چند اہم مسائل اور دشواریاں

1 اصول وضوابط کے بجائے روایات اور جذبات کی اہمیت: یعنی اس بات پر اصرار کہ یہ ہماری خاندانی روایت ہے یا چھوٹے پر شفقت یا بڑے کی تعظیم کے پیش نظر اس ضابطے سے صرف نظر کرلیا جاتا ہے۔ یہ ہمیشہ یاد رکھا جائے کہ روایات اور جذبات کی بنیاد پر نہ قانوناً مسائل حل ہوتے ہیں نہ شرعاً۔

2 غیر رسمی طریقہ کار کو ترجیح دینا: یعنی نہ کوئی دستاویز نہ تحریر نہ ہی فارمیلیٹی وغیرہ، جبکہ تمام معاہدے اور ضوابط تحریری شکل میں موجود ہونے چاہییں۔

3 تمام شرکا کا نکتۂ نظر واضح نہ ہونا: کاروبار کو جاری رکھنا ہے یا ختم، نیز نفع ونقصان کا تناسب کیا ہوگا؟ وغیرہ۔ ان امور کو واضح نہیں کیا جاتا۔ بالخصوص جبکہ ایک کمپنی کے کاروبار بھی ایک سے زائد ہوں، مثلاً: ایکسپورٹ بھی ہے، کاسمیٹکس بھی ہے اور کپڑے وغیرہ کا بھی۔

4 تحریری طور پر معاملات طے شدہ نہ ہونا: یہ سب سے بڑی خرابی ہے۔ ہمارے ہاں جتنی بھی خرابیاں در آئی ہیں، ان سب کی جڑ دراصل یہی ہے۔

5 کسی معاہدے کے بغیر کاروبار کا شروع ہوجانا: اس کا بھی اہتمام ہونا چاہیے۔

6 کاروبار کو کوئی قانونی شکل نہ دینا: یہ بھی ایک سنگین کوتاہی ہے۔

7 کاروباری اور گھریلو مالی معاملات گڈمڈ ہونا: یہ بھی بہت گھمبیر مسئلہ ہے۔ یا تو والد یہ کہے کہ یہ سارا کاروبار میرا ذاتی ہے، میرے بیٹے میرے معاون ہیں۔ ورنہ ہوتا یہ ہے کہ بڑا بھائی بہن کو کہتا ہے کہ تمہارے جہیز پہ اتنے لاکھ خرچ ہوئے تھے، لہٰذا تمہارا حصہ مل چکا اور چھوٹے بھائی کو کہتا ہے کہ تم غیر ملک پڑھنے گئے تو تمہاری تعلیم پر اتنا خرچ ہوچکا ہے۔ اب مزید تمہارے لیے کچھ نہیں۔

8 کاروبار کی باقاعدہ ویلیویشن نہ ہونا: ایک بیلنس شیٹ تیار کر کے رکھی جائے۔ اس میں ہر ہر چیز کی قیمت الگ ظاہر کی گئی ہو۔ تاکہ سال میں کم از کم ایک دفعہ آپ کے کاروبار کی ویلیو سامنے آئے۔

9 کسی فرد کے کاروبار سے نکلنے کی واضح منصوبہ بندی (ایگزٹ اسٹریٹیجی) کا نہ ہونا: دنیا بھر کے کاروباری اداروں میں کاروبار میں ایگزٹ اور انٹری کا ایک میکانزم طے کیا جاتا ہے۔ 2015ء کے سال کوئی بھائی الگ ہونا چاہے تو اس کا کوئی فارمولا طے نہیں ہوتا، بلکہ اس کے لیے

کزنز کی نسل میں خاندان کو چاہیے کہ وہ ایسے طریقے اختیار کریں کہ نئی نسل کاروبار کی طرف راغب ہو اور اس کے لیے انہیں مواقع فراہم کریں



مشکلات کھڑی کی جاتی ہیں۔ عام طور پر آپس کی دوریاں ایسے ہی کسی مرحلے پر آکر وقوع پذیر ہوتی ہیں۔

10 اپنے بعد انتظام سنبھالنے کا کوئی طریقہ کار وضع نہ کرنا: مثلاً: ایک والد یہ چیز طے نہیں کرتا، جس سے کئی جھگڑے وجود میں آجاتے ہیں۔

11 نئے اراکین کے آنے اور پرانے اراکین کی ریٹائرمنٹ کی منصوبہ بندی: بالخصوص ایسے بزرگ حضرات جن کی عمریں بہت زیادہ ہوچکی ہوتی ہیں اور نئی تعلیم یافتہ نسل کی آراء ان کی آراء سے شدید طریقے سے ٹکرا جاتی ہیں۔ وجہ یہ ہوتی ہے کہ اب مسئلہ حل نہیں ہو پاتا، کیونکہ ادب و احترام مانع ہوتا ہے، لہذا ریٹائرمنٹ کی منصوبہ بندی پہلے سے ہونی چاہیے۔

12 کاروبار کے انتظامی معاملات کے بارے میں واضح منصوبہ بندی نہ ہونا: یہ پیچھے عرض کیا گیا کہ جھگڑوں کی ایک بڑی بنیاد یہی ہے۔

13 انتظامی معاملات کی اہلیت نہ ہونے کی وجہ سے پیدا ہونے والے اختلافات: مثلاً: ایک بھائی کی اولاد مینجمنٹ کی تعلیم حاصل کررہی ہے، جبکہ دوسرے بھائی کی اولاد اچھا تجربہ رکھتی ہے۔ اب دونوں انتظام میں آنے کی حرص کریں تو مسئلہ حل نہیں ہوگا۔ ایسے مسائل کے حل کے لیے ایچ آر کنسلٹنٹ ہائر کرکے ان سے مسئلے کو حل کروانا چاہیے۔

مفتی ارشاد احمد اعجاز
معروف اسکالر و شریعہ ایڈوائزر: بینک اسلامی

14 خاندان کے افراد/شرکاء کو معاوضے یا نفع کے طور پر کچھ دینے کا کوئی واضح منصوبہ نہ ہونا: یعنی یہ طے ہو کہ ہمارے ساتھ کام کرنے والے ہمارے بیٹے اس کاروبار میں پارٹنر ہیں یا پھر یہ کہ ان کی خدمت اور تعاون کا معاوضہ ان کو دیا جائے گا۔ ورنہ یہ ہوگا کہ والد کی وفات کے بعد وہ بیٹے جو تعلیم میں لگے رہے اور وہ بیٹے جو والد کے کاروبار میں ہاتھ بٹاتے رہے، برابری کے دعوے دار ہوں گے، ورنہ یہ بات کاروبار میں معاونت کرنے والوں کے لیے تکلیف دہ ہوگی۔

15 قدامت پسند بمقابلہ جدید سوچ: یعنی جدید تعلیم یافتہ اور قدیم سوچ رکھنے والوں کے درمیان آراء کا تصادم ہوجاتا ہے، لہذا بڑے بھائیوں کی ریٹائرمنٹ انہیں انتظام سے ہٹا کر ایڈوائزری بورڈ میں شامل کرنا چاہیے۔

16 باہمی مشاورت اور تبادلہ خیالات کی کمی: یعنی جب بچے یہ کہتے ہیں کہ کچھ معاملات کی تقسیم کردی جائے تو بڑے یہ کہتے ہیں کہ ہماری زندگی میں ایسا نہ کرو، ہمارے مرنے کے بعد بھلے کرلینا، حالانکہ یہ بڑی غلطی ہے، انہیں اپنی زندگی میں ہی یہ فریضہ انجام دے کر بچوں کو تنازعوں سے محفوظ مستقبل دے کے جانا چاہیے۔

غیر واضح معاملات

اس کا مطلب یہ ہے کہ شریعت نے جس طرح سود اور جوئے کو حرام کیا ہے، اس طرح ایک اور چیز کو بھی حرام کیا ہے، وہ ہے: چیزوں کا غیر شفاف ہونا۔ اس کے لیے فقہ میں ''غرر'' کی اصطلاح استعمال ہوتی ہے۔ چنانچہ شریعت نے کہا ہے: اگر یہ غیر شفافیت ایک حد سے آگے چلی جائے تو وہ عقد ہی ناجائز ہوجاتا ہے۔

غرر کی مثال یوں ہے کہ آپ اس شخص کو یہ کہہ کر ملازم رکھیں کہ ''آپ کو معقول تنخواہ دی جائے گی۔'' اب یہ معقول کا تصور بالکل غیر واضح اور غیر شفاف ہے۔ معاملات کا واضح ہونا حد درجہ اہم ہے، آج کل ''ٹرانسپیرنس'' عنوان سے دنیا میں کورسز اور ٹریننگ سیشن کروائے جاتے ہیں۔

لہذا اب کاروبار کے متعلق یہ واضح ہونا ضروری ہے کہ اس کا بنیادی نکتہ ذیل کے تین نکتوں میں سے کیا ہے، نیز یہ بھی دیکھیے کہ کس چیز میں فائدہ کیا ہے اور نقصان کیا؟

خاندان کو فوقیت دینا

اس کا فائدہ صرف یہ ہے کہ اس صورت میں خاندان کی اجتماعیت برقرار رہنے کا بڑی حد تک امکان ہوتا ہے، لیکن اس کے نقصانات زیادہ ہیں، مثلاً:

- خاندان کے لوگوں کو ہر حال میں کھپانا ہے خواہ کچھ بھی ہو۔
- کسی خاندان کو دوسرے پر ترجیح دینا۔
- کسی ایک کے مالی فوائد دوسروں کے مقابلے میں زیادہ ہونا۔

ملکیت کو فوقیت دینا

اس کا بھی ایک فائدہ تو ہے کہ سب کی ملکیت واضح ہو جاتی ہے، مگر بہت سے نقصانات بھی ہیں، مثلاً:

- ملکیت کے اعتبار سے کاروبار کو چلائیں گے، کاروبار چلانے کی اہلیت کو نہیں دیکھا جائے گا۔
- جو جتنے حصے کا مالک ہے، اس کا معاملات میں اتنا ہی دخل ہوگا۔
- اچھے انتظام پر ملکیت کو ترجیح دے دی جاتی ہے۔

کاروبار اور انتظام کو فوقیت دینا

بزنس کنسلٹنٹ کہتے ہیں کہ سب سے بہتر یہ ہے کہ کاروبار کی بنیاد ''انتظام'' پر رکھی جائے، اس کے فائدے ہی فائدے ہیں، مثلاً:

- کاروبار کو احسن طریقے سے چلانے کا فائدہ۔
- خاندان سے باہر کے لوگوں کو بھی انتظام میں شریک کیا جاسکتا ہے۔
- حقوق اور ذمہ داریوں کا تعین۔ یہ اس نکتے کا سب سے بڑا فائدہ ہے۔



کاروبار میں نفع ونقصان دونوں ہوا کرتے ہیں، اس لیے کزنوں کی سطح پر کام کرنے والے افراد کے لیے ضروری ہے کہ دونوں طرح کی صورت حال کے لیے تیار رہیں

مشترکہ خاندانی کاروباروں میں اختلافات کی عام وجوہات

- خاندانی رشتوں (Family relations)، ملکیت (Business Ownership) اور انتظام (Management and Administration) کے بارے میں شفافیت اور وضاحت کی کمی۔
- خاندانی معاملات اور جذبات کا کاروباری معاملات کے ساتھ گڈمڈ ہوجانا۔
- اس کی وجہ سے ناانصافی برتی جاتی ہے، نااہل کو زیادہ نواز دیا جاتا ہے۔



خاندانی کاروبار میں اختلاف کے نتائج

شرعی اور قانونی احکام کی پامالی: شریعت اور قانون دونوں کے رخ پر بے ضابطگی زندگی کا حصہ بن جاتی ہے، یعنی طویل عرصہ تک ناجائز کرتے رہنے کے بعد اب اس ڈر سے مسئلہ حل نہیں کرواتے کہ نقصان ہوجائے گا۔

حقوق کا ضیاع: مالکان کے حقوق واضح نہیں ہوتے اور ان کو ملنے والے منافع بھی صحیح طور پر اصولوں کے مطابق نہیں دیے جاتے۔

قطع رحمی: خاندانی رشتوں کا احترام بالکل ختم ہوجانا اور حق تلفی شروع ہوجانا۔

ناانصافی اور ظلم: اختلافات کے نتیجے میں ایک دوسرے کے ساتھ زیادتی اور ظلم کرنا معیوب نہیں رہتا۔ عدالت میں جھوٹے بیانات اور جھوٹی قسمیں بلا جھجک کھائی جارہی ہوتی ہیں۔

وراثت اور مشترکہ کاروبار کے شرعی احکام

متعلقہ احکام کا خلاصہ حسب ذیل ہے:

- تمام ورثا اور مالکان کے حقوق بالکل واضح ہوں۔
- جب کاروبار کو منتقل کرنے لگتے ہیں تو اب یہ دیکھے بغیر کہ میرا حصہ کتنا ہے، اپنے بیٹوں کے حوالے کردیا جاتا ہے۔
- معاملات کو تحریری شکل میں لانا بہتر بلکہ بڑی حد تک ضروری ہے۔
- کچھ بھی طے ہوجائے اسے لازماً تحریری شکل میں لائیں۔
- قانونی پیچیدگیوں کا خیال رکھتے ہوئے معاملات کو طے کرنا چاہیے تاکہ بعد میں قانونی مشکلات کی وجہ سے طے شدہ معاملات غیر قانونی قرار نہ پائیں، لہذا ہمیشہ شریعہ کے ماہرین سے بھی مشورہ لیں اور وکیلوں سے بھی رابطہ کریں۔
- وراثت کی فی الفور تقسیم ضروری نہیں، لیکن ہر کسی کے حقوق اور ملکیت کی وضاحت ضروری ہے۔
- اگر وراثت کی فوری تقسیم نہیں ہورہی اور صرف حصے متعین کیے جارہے ہوں تو ان کی تعیین فیصدی اعتبار سے ہونی چاہیے، قیمت کے اعتبار سے نہیں۔

مثلاً: سن دو ہزار میں یہ تعیین ہو کہ بہنوں کا حصہ 25,25 لاکھ ہے، پھر ادائیگی کی جائے 2015ء میں وہی 25 لاکھ، یہ درست نہیں، بلکہ شروع سے ہی فیصد کے حساب سے تعیین کریں، تاکہ وہ جتنے سال بعد بھی تقسیم ہو، اسی وقت کے حساب سے اسے رقم مل سکے۔

- مشترکہ کاروبار میں تمام شرکا کی ملکیت کی فیصدی اعتبار سے تعیین ضروری ہے تاکہ ہر شریک کو اپنے حصے کا علم ہو۔
- کچھ ٹیکس سے بچنے کے لیے ڈاکومینٹیشن کرتے ہی نہیں، اس کا فائدہ صرف یہی ہے کہ ٹیکس سے بچ جاتے ہیں، ورنہ باقی ساری الجھنیں سر اٹھالیتی ہیں، لہذا ہمارا مشورہ ہے کہ آپ کم از کم پرائیوٹ ڈاکومینٹیشن ضروری کریں، جس میں حصوں کی تعیین کی گئی ہو۔
- انتظامی معاملات کو ملکیت اور حقوق کی تعیین سے الگ رکھنا چاہیے۔
- ایڈمنسٹریشن کو آپ حق کے ضیاع کا سبب نہ بنائیں۔
- انتظامی معاملات پر ہونے والے اختلافات کو کسی شریک کے حق کے ضائع کرنے کا سبب نہیں ہونا چاہیے۔
- انتظام میں شریک شرکا (ورکنگ پارٹنر) اور انتظام میں شریک نہ ہونے والے (نان ورکنگ پارٹنر) کی ملکیت اور ان کو ملنے والے منافع کا تعین لازمی ہے۔
- پرسنل اخراجات اور کاروباری اخراجات کو بھی واضح کرنا چاہیے۔ اگلی نسل کے لیے یہ بھی بڑی مشکلات کا باعث ہوتا ہے۔
- اگر اولاد کو کام میں لگایا جارہا ہے تو اس کی حیثیت کا تعین لازم ہے کہ وہ شریک ہے یا ملازم۔
- کاروبار سے گھریلو اور دیگر کیے جانے والے اخراجات، مثلاً: تعلیم شادی وغیرہ، کے بارے میں مکمل وضاحت ہونی چاہیے۔
- کاروبار میں نئے شریک کے داخل ہونے اور کسی شریک کے نکلنے کا طریقہ (انٹری اینڈ ایگزٹ میکانزم) بھی طے ہونا چاہیے تاکہ اس پر اختلافات نہ ہوں۔



خاندانی کاروبار کو مؤثر طریقے سے چلانے کے لیے کزنوں کو سب سے پہلے یہ چاہیے کہ خاندان کے افراد میں باہمی روابط پیدا کریں، انہیں مستحکم کریں یا ان میں نئے سرے سے توانائی پیدا کریں

فیملی بزنس

چند فکر انگیز پہلو

محمد اسلم بھٹہ
ڈائریکٹر: شعبہ اثاثات، جامعۃ الرشید

''خاندانی کاروبار'' وہ کاروبار ہے، جس کا آغاز عموماً ایک باپ کرتا ہے، پھر وہ اپنے بچوں کو بھی اس میں شریک کر لیتا ہے اور یوں یہ سلسلہ اگلی نسل تک منتقل ہوتا ہے۔ یا دوسری صورت یہ کہ کاروبار بھائیوں کے درمیان شراکت داری پر قائم ہوتا ہے اور ان کی اولادوں میں چلنے لگتا ہے۔ تیسری صورت یہ کہ یہ کاروبار کزنز مل کر شروع کرتے ہیں اور پھر آگے سے آگے بڑھنے لگتا ہے۔

اس کاروبار میں شراکت داری سے پارٹنرشپ ہو جاتی ہے۔ اگر یہ کام مزید بڑھ جائے تو اسے کمپنی کی شکل دی دی جاتی ہے۔ جیسے جیسے کاروبار بڑھتا ہے اس میں حقوق اور ذمہ داریاں بڑھتی جاتی ہیں۔ جب کاروبار والد کی نگرانی میں کیا جاتا ہے تو والد کی حیثیت ون مین شو کی ہوتی ہے۔ والد اپنے بیٹوں سے کام لیتے ہیں اور ان کی ساتھ ساتھ تربیت کرتے چلے جاتے ہیں۔ باپ کی وفات کے بعد بزنس بچوں کے سپرد ہو جاتا ہے۔ اب بچے میراث میں شامل ہو جاتے ہیں۔

یہیں سے میراث کے مسائل جنم لیتے ہیں۔ فرض کیا کہ ایک ماں ہے، دو بہنیں اور تین بھائی ہیں۔ بہنوں کو نہ حصہ ملتا ہے اور نہ ہی وہ قانونی طور پر شامل ہوتی ہیں۔ بس بیٹے ہی ہوتے ہیں جو بزنس کو آگے بڑھاتے ہیں۔ ایسے موقع پر کسی مفتی اور عالم کی ضرورت پڑتی ہے جس کی خدمات لی جائیں تاکہ وہ اس کاروبار کو میراث میں تقسیم کرے اور شرعی طریقے سے کاروبار آگے بڑھے۔ سو میں ایک فیصد اگر یہ کام کرتے ہوں تو ہو سکتا ہے، باقی الا ماشاء اللہ سب اسی طرح ہی چلاتے ہیں۔ دین کے لحاظ سے اگر میراث تقسیم نہ ہو تو یہ بزنس مشتبہ ہو جاتا ہے۔

اب یہ کاروبار تین بھائی چلاتے ہیں، جو کہ فیملی بزنس ہی کہلائے گا۔ اس کا پہلا ڈرا بیک یہ ہی ہے کہ اب جو آمدنی اس بزنس سے ہو رہی ہے وہ حلال ہے یا اس میں دوسروں کا حق ادا نہ کرنے سے یہ غیر شرعی اور حرام بھی ہو گیا ہے۔ ایسے میں عقل اور دین پر عمل کرنے والے ہی کچھ فکر کر سکتے ہیں۔

یہ تو سن رکھا ہے کہ اتفاق میں برکت ہوتی ہے۔ اخلاص، محنت اور ایمانداری سے کیا ہوا بزنس خوب پروان چڑھتا رہتا ہے۔ اگر انصاف کے تقاضے پورے کیے جائیں تو فیملی بزنس تیسری یا چوتھی نسل تک بھی چلا جاتا ہے۔

فیملی بزنس تب تباہی کی طرف جاتا ہے جب شراکت دار بے ایمان، سست اور کاہل ہوں اور خیانت کا رجحان رکھتے ہوں۔ کاروبار کو محنت اور اخلاص کی شدید ضرورت رہتی ہے۔ جہاں یہ چیزیں ہوں وہاں کاروبار کو فلورش کرنے سے کوئی نہیں روک سکتا۔ اتفاق اور معاملہ فہمی وہ خوبیاں ہیں جن کی وجہ سے کاروبار میں ترقی ہوتی رہتی ہے۔ اس کے علاوہ بھی بہت سے عوامل ہیں جو مددگار ہوتے ہیں۔ جیسے اچھا منتظم ہونا۔ اچھے منتظم کی نگاہ کمپنی کے کاروبار کے تمام پہلوؤں پر رہتی ہے۔ اگر کاروبار کے سب پہلو مستقل اور مسلسل توجہ حاصل کرتے رہیں تو کاروبار دن دگنی اور رات چگنی ترقی کرتا ہے۔

فیملی بزنس میں اس وقت دراڑیں پڑنا شروع ہوتی ہیں جب منتظم نہ رہے، یا پارٹنرز پر اعتماد نہ رہیں اور کسی ایک کے دل میں بھی خیانت کا خیال اُبھرے یا بدگمانیاں جنم لینے لگیں۔ یہ وہ عوامل ہیں جن کی وجہ سے کاروبار تباہ ہو جاتے ہیں۔

ایک دوسری اہم بات یہ ہوتی ہے جیسے جیسے فیملی بڑی ہوتی ہے، کاروبار کے باہر رہتے ہوئے گھریلو عورتوں کا عمل دخل شروع ہو جاتا ہے۔ جہاں پارٹنرز کے گھر والے کاروبار میں بلاوجہ دلچسپی لینے لگیں اور طرح طرح کے غیر ضروری مشورے دینے لگیں اور گھر والوں کی ڈیمانڈز زیادہ بڑھ جائیں تو ایسے میں فیملی کاروبار زوال کی طرف رخ موڑ لیتا ہے۔ یہی وہ اسٹیج ہے جب کاروبار کو بھرپور توجہ نہیں ملتی اور توجہ کاروبار سے ہٹ کر حصوں اور دوسرے مسائل پر چلی جاتی ہے۔

کاروبار کی بہتری اسی میں ہے کہ سوائے پارٹنرز کے اس میں کسی اور کا عمل دخل نہ ہو۔ جب یہ ہوگا تو کاروبار نہ صرف چلے گا بلکہ دوڑے گا بھی۔ بس یہی وہ طریقہ ہے جس سے کاروبار نسل در نسل آگے بڑھتا ہے حتیٰ کہ کاروبار ملٹی نیشنل کمپنی کی شکل اختیار کر جاتا ہے۔ ہر کاروبار ایک ضابطے کا پابند ہے۔ اگر ہم اس کے طے شدہ ضابطے سے انحراف کریں گے تو بہت سارے کام توجہ سے نکل جائیں گے جس کے نتیجے میں کاروبار انحطاط کا شکار ہو جاتا ہے۔

بہتر طریقہ کار یہی ہے کہ پارٹنرز آئیں یا جائیں مگر کمپنی کے اصولوں پر سودا نہ کیا جائے۔ جو بھی آئے کمپنی کے قواعد کا سو فی صد پابند ہو۔ ایسے کاروبار صدیوں چلتے رہیں گے۔ مگر جہاں کاروبار کو توڑنے کا سوچا جائے گا اور اپنے حصے کو الگ کرنے کی فکر لگ جائے گی وہاں کاروبار اپنے آپ مرنے لگے گا۔ اس پوری گفتگو کا خلاصہ حسب ذیل ہے:

- کمپنی کے اصول وضوابط پر سو فی صد عمل درآمد ہو۔
- دیانت اور امانت کا پارٹنرز کو احساس ہمیشہ رہے۔
- انصاف کے اصولوں کو نظرانداز ہرگز نہ کیا جائے۔
- سستی، کاہلی، خیانت اور ڈنڈی مارنے کا رجحان بالکل نہ ہو۔
- پارٹنرز دل وجان سے محنت کو اپنا شعار بنالیں۔

بس یہی وہ عوامل ہیں جو کاروبار کی بنیاد کو مضبوط رکھیں گے اور کاروبار کو فلورش بھی کریں گے۔

خاندان کے وہ افراد جو فیملی بزنس کی ملکیت کے خواہاں نہیں ہیں، انہیں اپنے حصص بتدریج نکالنے دیے جائیں



فیملی بزنس موضوع بحث کیوں؟

دستک — مولانا سجاد حسین ظفر
ایڈمن ایگزیکٹو SCS

یہ دو ماہ قبل ستمبر 2015ء کے آخری عشرے کی بات ہے۔ جامعۃ الرشید کی جانب سے ''فیملی بزنس: شراکت، وراثت، مشکلات، مسائل اور ان کا حل'' کے عنوان سے شہر کراچی کے معروف تاجروں کے رہائشی علاقے میں واقع گل بہار لان میں ایک عظیم الشان سیمینار کے انعقاد کی تیاریاں جاری تھیں۔ چونکہ موضوع معاملات سے متعلق تھا، اس لیے اس کام کے لیے شرعی رہنمائی فراہم کرنے کے حوالے سے جامعۃ الرشید کے مؤقر ذیلی ادارے SCS کا کردار اس میں خاصا اہم تھا۔ چنانچہ جامعۃ الرشید کی مرکزی انتظامیہ، تاجر شوریٰ کے ساتھ ساتھ SCS نے اس پروگرام کی کامیابی میں بڑھ چڑھ کر حصہ لیا اور اللہ کے فضل سے ایک کامیاب پروگرام انعقاد پذیر ہوگیا۔

دعوت ناموں کی تقسیم جاری تھی تو بندہ بھی مارکیٹوں میں اپنے شناسا ساتھیوں کو دعوت دینے کے لیے نکلا۔ پہلا انتخاب صدر کی مارکیٹ کا کیا کیونکہ SCS نے اپنے جنم سے مسلسل تین سال صدر میں گزارے ہیں۔ یوں یہاں کے تاجر دوستوں سے ایک محبت اور الفت کا تعلق قائم ہوا، اسی سبب ہم نے پہلے یہاں آنے کا ارادہ کیا تھا۔ خیر! ایک دکان پر چند دوستوں سے اس موضوع پر بات ہوئی تو ایک نئے دوست نے بظاہر سادہ، مگر اچھا سوال کیا۔ ان کا کہنا تھا: ''مفتی صاحب! بزنس تو بزنس ہوتا ہے چاہے فیملی ہو یا غیر فیملی۔ کاروباری شرعی مسائل تو ایک جیسے ہی ہوں گے۔ آپ نے زور شور سے فیملی بزنس کو کیوں اٹھا رکھا ہے؟'' میں نے عرض کیا: آپ نے اچھا سوال کیا ہے، تاہم گزارش یہ ہے کہ کاروبار تو کاروبار ہی ہوتا ہے لیکن عام کاروبار اور فیملی کاروبار میں کئی وجوہ سے نمایاں فرق ہے:

پہلی بات یہ ہے کہ جب کوئی عمومی کاروبار شروع ہوتا ہے۔ کاروبار کی ان تینوں صورتوں، مثلاً: سول پروپرائیٹر شپ، پرائیوٹ لمیٹڈ کمپنی یا پبلک لمیٹڈ کمپنی ...... میں سے کوئی بھی شکل ہو، سب کے لیے کچھ قواعد وضوابط کا اِجرا ہوتا ہے اور کبھی بھی ایسا نہیں ہوتا جو قواعد وضوابط سے مستثنیٰ ہو، لیکن فیملی بزنس میں چونکہ فیملی کا مسئلہ ہے اور چونکہ یہ تو گھر کی بات ہے۔ اسی لیے قواعد وضوابط کے اِجرا کو کوئی خاص اہمیت نہیں دی جاتی۔ اس پر طرّہ یہ کہ لین دین کے معاملات میں ہر فریق یہ چاہتا ہے کہ میری رائے کا احترام ہونا چاہیے۔ کوئی ضابطہ اخلاق نہ ہونے اور فیملی ممبر ہونے کی وجہ سے وہ اس پر اصرار بھی کرتا ہے تو یوں فیصلے اصولوں کے بجائے ذاتی اور شخصی بنیادوں پر ہونے لگ جاتے ہیں جن کا انجام خطرناک ہوتا ہے۔ اکثر و بیشتر تو پہلی جنریشن میں ہی مسائل شروع ہو جاتے ہیں، ورنہ دوسری جنریشن میں بے شمار مسائل کا کھڑا ہو جانا معمول کی بات ہے۔

دوسری بات یہ ہے کہ فیملی بزنس میں دوسرے کاروبار کے مقابلے میں Management Issues زیادہ ہوتے ہیں۔ ایک باپ کی اولاد ہونے کی وجہ سے بیٹا ہونے میں تو سب برابر ہوتے ہیں۔ اسی لیے ڈائریکٹر کا انتخاب مشکل ترین مرحلہ ہوتا ہے۔ فیملی کا فرد ہونے کی وجہ سے بس وہ یہ سمجھتا ہے کہ میں اس کا حق دار ہوں، اب کس کو ترجیح دیں؟ اور وجہ ترجیح کیا ہوگی؟ یہ مسئلہ ایک ایسی گھمبیر صورت حال اختیار کر جاتا ہے کہ الامان! الحفیظ!

تیسری بات یہ ہے کہ خاندانی معاملات میں گھریلو جھگڑے اور بچوں اور بیویوں کی لڑائیاں بھی براہ راست کاروبار پر اثر انداز ہو رہی ہوتی ہیں، جبکہ فیملی بزنس کے علاوہ کاروبار کی دیگر انواع میں کاروباری اور ذاتی معاملات کے بہت حد تک الگ الگ ہونے کی وجہ سے اختلاف کے مواقع کم ہوتے ہیں۔ معاشرے میں پھیلی ہوئی ان خرابیوں اور ان کے اثرات بد اور ان سے بچاؤ کی تدابیر کے پیش نظر SCS نے فیملی بزنس کے ایشوز کو الگ سے موضوع بحث بنایا ہے۔

پھر میں نے ان سے کہا: میرے بھائی! یہاں ایک غلط فہمی کا ازالہ بھی ضروری ہے، وہ یہ کہ خدانخواستہ آپ میری گفتگو سے یہ تاثر لے کر نہ چلے جائیں کہ فیملی بزنس ایک غلط اور ناپسندیدہ چیز ہے اور شریعت اس کو اچھی نظر سے نہیں دیکھتی۔ ہرگز ایسا نہیں ہے۔ عقلاً اگر غور کیا جائے تو فیملی بزنس میں یہ اچھی بات بھی نظر آتی ہے کہ جھگڑے غیروں کے ساتھ حل کرنا بسا اوقات بہت مشکل ہوتا ہے، جبکہ اس کے مقابلے میں اکثر اوقات اپنوں کے ساتھ نمٹانا زیادہ آسان ہوتا ہے۔ اگرچہ یہ ضابطہ نہیں ہے لیکن رابطہ خاندانی رشتہ داروں میں زیادہ قوی ہوتا ہے اور جھگڑے ''ضابطوں'' کی بجائے ''رابطوں'' سے زیادہ بہتر طور پر حل ہو جاتے ہیں۔

بہر حال! شرعی طور پر ہر جائز کاروبار کی اجازت ہے خواہ وہ فیملی ہو یا غیر فیملی، لیکن باقاعدہ ضوابط بنانا بھی ضروری ہے، تاکہ اختلافات سے بچا جا سکے اور چونکہ ضوابط کا فقدان فیملی بزنس میں زیادہ ہوتا ہے، اس لیے جامعۃ الرشید اور اس کے مؤقر ذیلی ادارے SCS نے اس پہلو سے بھی بزنس کمیونٹی کے دروازے پر دستک دینا اپنا فریضہ سمجھا اور تاجر برادری نے بھی بھرپور انداز میں اس ''دستک'' پر لبیک کہتے ہوئے سیمینار میں جوق درجوق تشریف لا کر ہمیں یہ احساس دیا کہ تاجر برادری کے مسائل کے حل کی طرف متوجہ رہنے والے ادارے کی کوششوں پر ہماری نظر ہے۔ جب اس سیمینار کے نتیجے میں ''طلب'' اور ''رسد'' میں توازن نظر آیا تو جانبین کے جذبوں کو جلا ملی۔

فیملی بزنس میں اعلیٰ اخلاق کی ضرورت

انجینئر مولانا عاطف عماد
شعبہ دعوت وارشاد، جامعۃ الرشید، کراچی

''اور وہ لوگ جو اپنے غصے پر قابو پانے والے ہیں اور لوگوں سے درگزر کرنے والے ہیں اور اللہ ایسے احسان کرنے والوں سے محبت فرماتے ہیں۔'' یہ سورہ ال عمران کی آیت 134 ہے۔ یہاں اللہ تعالیٰ نے غصے پر قابو پانے کے حوالے سے تین درجوں کا بیان فرمایا ہے: سب سے پہلا درجہ یہ کہ وہ غصہ پر قابو پاتے ہیں۔ دوسرا درجہ جو پہلے سے اعلیٰ ہے۔ وہ یہ کہ معاف کر دیتے ہیں اور تیسرا یہ کہ احسان کا معاملہ بھی کرتے ہیں۔ یہ تیسرا درجہ وہ ہے جو سب سے اعلیٰ ہے۔

اس کی تفصیل یہ ہے کہ جب انسان پر کوئی ظلم ہو مثلاً فیملی بزنس میں ایک پارٹنر دوسرے پارٹنر پر کوئی زیادتی کرتا ہے تو جس پر زیادتی ہو اس کو حکم یہ ہے کہ آنے والے غصے پر قابو پالے اور غصے میں کوئی قدم نہ اٹھائے۔ شرعاً صرف اتنا بدلہ لینے کی اجازت ہے جتنی انسان پر زیادتی ہوئی ہے، جیسے اللہ تعالیٰ نے فرمایا: ''وجزاء سیئة سیئة مثلھا'' ''برائی کا بدلہ لینا ویسی ہی برائی ہے۔''

دوسرا درجہ جو پہلے سے اعلیٰ ہے، یہ ہے کہ نہ صرف غصے پر قابو پالیتے ہیں، بلکہ بعد میں بدلہ بھی نہیں لیتے اور اللہ کی رضا کے لیے معاف کر دیتے ہیں۔ احادیث نبوی صلی اللہ علیہ وسلم میں اس کے بڑے فضائل آئے ہیں۔ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا: ''جس شخص نے غصہ ضبط کر لیا ہو باوجود اس کے کہ وہ غصہ نافذ کرنے پر قدرت رکھتا ہو، تو اللہ تعالیٰ اس کے دل کو ایمان اور سکون سے بھر دے گا۔''

اور ابوداؤد کی حدیث میں اس عمل کا اخروی فائدہ ان الفاظ سے بیان ہوا ہے: ''جس شخص نے غصے کو ضبط کر لیا، حالانکہ وہ اس کے نافذ کرنے پر قادر تھا تو اللہ تعالیٰ قیامت کے دن اس کو تمام مخلوق کے سامنے بلائیں گے اور اختیار دیں گے کہ جس حور کو چاہے اپنی پسند سے انتخاب کرے۔''

تیسرا درجہ وہ ہے جو سب سے اعلیٰ ہے اور اللہ نے اس کو بیان بھی بالکل الگ انداز میں کیا، یعنی آیت اس طرح چل رہی تھی کہ والکاظمین الغیظ والعافین عن الناس تو اب یہ ہونا چاہیے تھا کہ والمحسنین لیکن اللہ تعالیٰ نے اس اعلیٰ ترین درجہ کا ذکر واللہ یحب المحسنین کے ساتھ کیا۔

اس آخری ٹکڑے میں اعلیٰ ترین درجے کا ذکر ہے کہ جس نے آدمی کے ساتھ زیادتی کی ہے، اسے نہ صرف معاف کیا، بلکہ اس کے ساتھ احسان کا معاملہ بھی کیا، یعنی اسے کوئی مزید دنیوی فائدہ بھی پہنچا دیا۔ جیسے ایک پارٹنر نے دوسرے کے ایک لاکھ روپے دھوکے سے ہتھیا لیے تو مظلوم پارٹنر نہ صرف معاف کر دے، بلکہ اوپر سے 20 ہزار روپے بھی دے دے۔ ایسے لوگ بہت ہی اعلیٰ درجے کے ہیں اور اللہ تعالیٰ ایسے محسنین سے خصوصی محبت رکھتے ہیں۔ صحابہ کرام رضی اللہ عنہم اور تابعین رحمہم اللہ کی زندگیوں میں ایسے احسانات کی بہت ساری مثالیں ہیں، جن میں سے ابھی صرف ایک مثال بیان کر دیتا ہوں تا کہ پتا چل جائے کہ ایسا کرنا ممکن ہے۔

حضرت علی بن حسین بن علی رضی اللہ عنہ کو ان کی باندی مٹی کے لوٹے سے وضو کرا رہی تھیں تو غلطی سے لوٹا ان کے ہاتھ سے گر کر حضرت علیؒ بن حسینؓ کے سر پر جا لگا۔ جس سے سر زخمی ہو گیا۔ جب سر زخمی ہوا تو انہوں نے غصے سے باندی کی طرف دیکھا تو وہ بھی حافظہ تھیں۔ انہوں نے فوراً قرآن کی یہ آیت پڑھی: ''والکاظمین الغیظ'' اس پر حضرت علی نے فرمایا کہ میں نے اپنے غصے پر قابو پا لیا۔ سبحان اللہ! کس طرح اللہ کے حکموں پر عمل کرنے والے لوگ تھے۔ پھر باندی نے کہا: ''والعافین عن الناس'' تو حضرت علی نے فرمایا کہ میں نے تجھے معاف کر دیا۔ پھر باندی نے پڑھا: ''واللہ یحب المحسنین'' اس پر حضرت علی نے فرمایا کہ جا! میں نے تیرے ساتھ احسان کا معاملہ کرتے ہوئے تجھے آزاد کیا۔

ہماری عقل کہہ رہی ہوتی ہے کہ اگر میں نے معاف کیا اور پھر احسان کا معاملہ کیا تو سامنے والا مجھے بزدل، حقیر اور گھٹیا خیال کرے گا۔ ایسا ہرگز نہیں ہے۔ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم جن کی سچائی کی گواہی اللہ تعالیٰ نے دی، وہ فرماتے ہیں کہ جو شخص صرف اللہ کی رضا کے لیے اپنے آپ کو جھکا لے گا اور معاف کرے گا تو اللہ اس کو ضرور بلندی نصیب فرمائیں گے۔

آئیے! اب غصے کا علاج ملاحظہ کرتے ہیں:

اکثر علاج جو احادیث مبارکہ میں آئے یا ہمارے بزرگوں نے بتائے وہ ہیں جو عین غصے کے موقع پر اختیار کرنے کے لیے ہیں، جیسے غصہ کے وقت تعوذ پڑھنا یا کھڑے ہوں تو بیٹھ جانا اور بیٹھے ہوں تو لیٹ جانا یا وضو کر لینا اور پانی پی لینا یا جس پر غصہ آیا ہوا ہے اس کے سامنے سے فوراً ہٹ جانا اور اس سے غصے کی حالت میں کوئی کلام یا معاملہ نہ کرنا، وغیرہ۔

جس کو شخص کو اپنے متعلق یہ اندازہ ہو کہ وہ غصے پر قابو پانے کے حوالے سے کمزور ہے اور اس کا غصہ قابو سے باہر ہو جاتا ہے تو اسے چاہیے کہ اپنے نارمل حالات میں اللہ کو اس کی صفت رحمت کے حوالے سے پکارے یعنی ''یا اللہ یا رحمٰن یا رحیم'' کا ورد کیا کرے اور بس اتنا کرے کہ جس سے دماغ پر کوئی بوجھ نہ پڑے۔ ان شاء اللہ، اللہ کے نام کی برکت سے اس کے لیے غصے پر قابو پانا آسان ہو جائے گا۔

الحاصل! فیملی بزنس کو کامیاب بنانے کے لیے اعلی اخلاق اپنانے کی کہیں زیادہ ضرورت ہے۔ مذکورہ آیت مبارکہ کی روشنی میں ہمیں اپنے احوال کا جائزہ ضرور لینا چاہیے۔

اگر دولت ہاتھ آجائے تو اس کے ہمیشہ رہنے پر بھروسہ کر کے مت بیٹھیں، بلکہ اسے کاروبار میں لگا کر دگنا چوگنا کریں



بزنس کریں ضرور، پہ رشتے بچائیے

کردار کے چمن میں صبا بھی چلائیے
اخلاق کے گلوں سے بدن کو سجائیے

بچیے حرام مال سے وقتِ اجل تلک
رزقِ حلال کھائیے، سب کو کھلائیے

نفرت نہ کیجیے، کبھی دولت کے واسطے
آپس میں پیار کیجیے، الفت بڑھائیے

جب تک ہے جان جان میں، سینے میں ولولے
زخمی دلوں پہ پیار کا مرہم لگائیے

رنگِ بہار ہو کہ خزاؤں کی وحشتیں
اخلاقِ مصطفیٰ کا پھریرا اٹھائیے

فکر و نظر کے باب سے، سوچوں کے ''پیچ'' سے
ہر نقشِ عداوت کو سراسر مٹائیے

رشتہ خدائے پاک کی نعمت ہے بے بہا
بزنس کریں ضرور، پہ رشتے بچائیے

نواز کمالؔ

چیدہ چیدہ



فیملی بزنس میں اظہار رائے

- شیئر ہولڈرز، ڈائریکٹرز اور منیجرز کی آراء کو اہمیت دیجیے اور مثبت تجاویز کا خیر مقدم کیجیے۔
- بورڈ میں فیملی کے ساتھ بیرون فیملی، خودمختار اور اہل ڈائریکٹرز کو شامل کیجیے۔
- وقتاً فوقتاً شیئر ہولڈرز سے ان کی آراء طلب کرتے رہیے، تا کہ ان کو احساسِ شراکت رہے اور ان کی بات کو بھی وقعت دی جائے۔
- فیملی ممبرز کو اپنی رائے کا بھرپور انداز میں اظہار کرنے کی تربیت دیجیے۔ ان میں اگر کاروباری صلاحیت یا کمیونیکیشن کے لحاظ سے کوئی جھجک ہے تو اسے دور کرنے کے لیے تربیت کا بندوبست کیجیے۔
- اختلاف رائے کو قبول کیجیے اور مختلف آراء کا احترام کیجیے۔
- باہمی اعتماد کی فضا پیدا کیجیے۔ تنقید کو مثبت اور معنی خیز رکھیے۔ ذاتیات پر حملہ کرنے سے گریز کیجیے۔ تخریبی اندازِ فکر کو کاروبار اور انتظام سے بالکل دور رکھیے۔

اہل اور باصلاحیت کو عزت دیجیے

''ہائی لائٹس فار چلڈرن'' کا صدر ایلر میڈر خاندان سے باہر کا شخص ہے، جسے اس کمپنی میں ملازمت کرتے ہوئے 20 سال ہو چکے ہیں۔ اس خاندان کی ترقی کے بارے میں یہ کہتا ہے: ''ہائی لائٹس کے ایگزیکٹو کی حیثیت سے اس خاندان نے مجھے 19 سالوں سے بہت عزت دی اور اپنی فیملی کا فرد سمجھا، یہی ان کی کامیابی کی کنجی ہے۔

خاندانی کاروبار کے فروغ میں دو باتیں بڑی رکاٹ بن سکتی ہے: ایک یہ کہ آپ کے پاس نااہل آدمی ایک اہم منصب پر خدمات انجام دے رہا ہو۔ دوسرا: ایک لائق آدمی کو آپ یہ کہیں کہ آپ کے ہونے یا نہ ہونے سے فرق نہیں پڑتا۔ اس کی عزت نہ کی جائے تو وہ کمپنی چھوڑ دے گا۔ اس طرح آپ کو دہری مشکل کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ نااہل لوگ کمپنی کے گرد جمع ہو جاتے ہیں اور اہل لوگ قریب بھی نہیں پھٹکتے۔

جب خاندان کا اتحاد بامقصد ہو

1995ء میں نیویارک ٹائمز کمپنی کے مالکان سُلز برگر خاندان کے چار بہن بھائیوں کی اولاد تیرہ کزنز نے اعلان کیا کہ وہ سب چار الگ گھرانوں کے لوگ نہیں، بلکہ وہ اپنے آپ کو ایک ہی خاندان سمجھتے ہیں۔ اس جذبے کا حاصل یہ ہے کہ ان کزنوں نے اپنے ہی علیحدہ ورثوں کو ملا کر ایک کرنے کا اعلان کیا، جن کے پاس کمپنی کے 85 فیصد شیئرز تھے۔ یوں اس عمدہ فیصلے کے نتیجے میں بقیہ کزنز کی نئی نسل اور ان کے بچوں کو مساوی شیئرز حاصل ہو گئے۔ دیکھا جائے تو فیصلے کے نتیجے میں دو کزنز کو بھاری مالی قربانی دینا پڑی، جنہوں نے اپنے اثاثے کے طور پر چوتھائی کے بجائے تیرہواں حصہ قبول کیا۔ اگر ورثے کی پہلی تقسیم کو دوبارہ یکجا نہ کیا جاتا تو دونوں آٹھویں حصے کے مالک ہوتے، تاہم بڑا مالی فائدہ قربان کر کے وہ اس پر خوش تھے کہ ان کے نزدیک اخبار کا مشن اور خاندان کا اتحاد ان کے ذاتی مفاد سے کہیں زیادہ اہمیت کا حامل تھا۔

فیملی بزنس

تیسری نسل اور اس سے بھی آگے

انعام اللہ بھکروی

......آخر یہ دعویٰ بھی غلط ثابت ہوا۔

عام طور پر بیٹے کی پیدائش پر ہر گھر میں خوشی کے شادیانے بجائے جاتے ہیں، مٹھائی تقسیم کی جاتی ہے، مبارک باد کا سلسلہ چل پڑتا ہے، کہیں پر ہوائی فائرنگ کے ذریعے نئے مہمان کا استقبال کیا جاتا ہے، لیکن ایک ایسا بچہ جس نے گھر نما ایک ٹوٹی پھوٹی کٹیا میں جنم لیا، جہاں چراغ جلانے کے لیے تیل نہیں ہے، پورے گھر پر غربت کی چادر تنی ہوئی ہے۔ بہت عرصے بعد والدین کے



بجھے بجھے چہروں پر چمک اور خوشی عود کر آتی ہے، پھر وہ ہمیشہ کے لیے ان کی زندگی اور گھر کا حصہ بن جاتی ہے۔ میاں بیوی دونوں خوش تھے، کہ خدا نے اپنی مہربانی سے انہیں ایک بیٹا عطا کیا ہے۔ جوں جوں یہ بچہ پروان چڑھ رہا تھا، ان کے گھر میں خوشحالی کی جڑیں گہری اور مضبوط ہوتی گئیں، حالانکہ اس کی پیدائش سے پہلے والدین کو یہی غم کھائے رہتا کہ وہ اپنے بچے کی نگہداشت کس طرح کریں گے؟ خود ان کے پاس تن ڈھانپنے کے لیے کپڑا، بھوک مٹانے کے لیے روٹی اور سر ڈھانپنے کے لیے پکا مکان نہیں ہے۔

پھر انہوں نے کھلی آنکھوں سے بیٹے کی آمد کی برکت دیکھی۔ وہ وقت بھی آیا کہ یہی بچہ بڑا ہو کر دوسروں کے تن ڈھانپنے کا سامان کرنے لگا۔ بھوک سے بلکتے بچوں کی روٹی کا انتظام کرنے لگا۔ کتنے ہی بے آسرا لوگوں کو اس کی وجہ سے چھت میسر آئی۔ اسی بچے نے ایک پودا لگایا جو ایک تناور درخت بن گیا اور خلق خدا دو سو دس سال سے اس کے سائے اور پھل سے مستفید ہو رہی ہے۔

اولور چیس (Oliver Chace) ایک بزنس مین اور متعدد ٹیکسٹائل مینوفیکچرنگ کمپنیوں کا بانی ہے، جن میں سے Valley Falls سرفہرست ہے، جو اب Berkshire Hathaway کے نام سے مشہور و معروف ہے۔ یہ دنیا کا پانچواں بڑا فیملی بزنس ہے۔ 2014ء کے مطابق اس کے ملازمین کی تعداد 3 لاکھ 16 ہزار ہے اور 14 اگست 2014ء میں اس کے ایک شیئر کی قیمت دو لاکھ ڈالر تھی، جو کمپنی کی تاریخ کا قیمتی ترین ریٹ ہے۔

چیس نے اپنے کھیل کود کے دن کم ہی دیکھے۔ یہ ایک بڑھئی کے پاس کام سیکھتا تھا۔ یہ دوسرے بچوں کو کھیلتا کودتا دیکھتا تو اس کا دل بھی مچل جاتا، لیکن اس نے اپنا دھیان کام ہی کی طرف رکھا اور یہ جلد ہی ہنر سیکھ گیا۔ پھر یہ ایک ٹیکسٹائل مل میں بڑھئی کی خدمات انجام دینے لگا۔ اس دوران یہ مل میں کام کی نوعیت بھی دیکھتا رہا۔ یہ زبردست قوتِ مشاہدہ رکھتا تھا۔ رفتہ رفتہ یہ بزنس کے طریق کار میں دلچسپی لینے لگا۔ چند سال اس مل میں شب و روز محنت کی اور اپنی بزنس کی صلاحیت کو خوب تیز کیا۔ پھر اس کا جی نوکری چاکری سے اچاٹ ہو گیا۔ اسے اپنا بزنس کرنے کی سوجھی اور بہت خوب سوجھی۔ اس نے ملازمت کو خیر باد کہا اور 1806ء میں اپنی ٹیکسٹائل مل لگالی۔ یہ اس کے لیے نیک فال ثابت ہوئی اور اسے کامیابی پر کامیابی ملی۔ اس سے اس کا حوصلہ اور ہمت مزید بڑھی کہ بزنس بڑھایا اور پھیلایا جائے۔ اس کی تسکین کا سامان کرنے کے لیے 1813ء میں ایک اور ٹیکسٹائل مل ''ٹرائے کاٹن اینڈ وولن مینوفیکٹری'' لگالی۔ پہلے اس کے پاس ایک مل تھی اور اب دوسری بھی آگئی تو دونوں کی آمدنی مل کر بہت بڑی رقم بن جاتی ہے، کیونکہ ایک ایک اور دو گیارہ ہوتے ہیں۔ اس کے بعد 1821ء میں تیسری مل ''پوکیٹ مینوفیکچرنگ کمپنی'' شروع کر دی۔ پندرہ سال کے عرصے میں چیس تین ٹیکسٹائل کمپنیوں کا مالک بن چکا تھا۔ آپ امید کی جھولی کو اتنا پھیلا دیں کہ بھرنے نہ پائے، یوں آپ ہاتھ پر ہاتھ رکھ کر نہیں بیٹھیں گے، بلکہ مسلسل مصروف اور جدوجہد کریں گے۔ چیس نے امید کا دامن پھیلا دیا اور یہ کمپنی پر کمپنی لگاتا گیا۔ 1839ء میں Valley Falls کمپنی خرید لی، یہی کمپنی آگے چلتی ہے......اور دنیا کی بڑی کمپنی بن جاتی ہے۔

اگر آپ بزنس میں خوب ترقی چاہتے ہیں تو پھر ایک دکان اور کمپنی پر اکتفا نہ کریں بلکہ ایک سے دوسری اور تیسری کی طرف پیش قدمی کرنی ہوگی۔ ایسا لالچ کی وجہ سے نہ ہو، بلکہ انسانیت کو روزگار فراہم کرنا مقصد اور ملک و ملت کی خدمت کے جذبے سے ہو، پیسے تو آ ہی جائیں گے، نیت میں فتور نہ آنے پائے۔

چیس نے اپنے بڑے دو بیٹوں ہاروے اور سیموئیل کو اپنے ساتھ ٹیکسٹائل انڈسٹری میں شریک کر لیا۔ جب بیٹے باگ ڈور سنبھال چکے تو چیس دارِ فانی سے کوچ کر گیا۔ اس کے بعد بیٹے اور پھر ان کی اولاد بزنس کو لے کر چلتی رہی۔ Valley Falls کمپنی کو مرکزیت حاصل رہی جس نے 1929ء میں برک شائر کمپنی کا پیرہن پہن لیا۔ اس دوران بزنس تیسری نسل میں منتقل ہو چکا تھا۔ بزنس کے سو سالہ سفر میں فیملی سے باہر کے لوگ بھی شامل ہوتے گئے، جنہیں چیس کی اولاد نے بخوشی قبول کیا اور ان کے کردار کا سراہا۔ فیملی سے باہر کے لوگوں نے کمپنی کو چار چاند لگائے، وارن بفے اس صف میں نمایاں نظر آتا ہے، جس نے کمپنی کو بام عروج تک پہنچایا۔ 1965ء میں وارن بفے اس کمپنی کے شیئرز خرید کر مکمل کنٹرول حاصل کرنا چاہتا تھا، لیکن چیس کے پوتے کے پوتے Malcolm Chace نے اپنا حصہ بیچنے سے انکار کر دیا اور یہ 2007ء تک برک شائر ہاتھوے کا ڈائریکٹر رہا۔

یہ ایک کامیاب فیملی بزنس کی داستان ہے، جو نسل در نسل چل رہا ہے اور کامیابی سمیٹ رہا ہے۔ اس فیملی بزنس نے یہ دعویٰ غلط ثابت کر دیا کہ فیملی بزنس دوسری سے تیسری نسل میں ختم ہو جاتا ہے، جیسا کہ ہمارے ہاں عام طور پر باپ کی دکان اور کمپنی کا بیٹوں میں بٹوارا ہو جاتا ہے اور پھر پوتوں کا وقت آتا ہے تو بزنس وجود ہی کھو بیٹھتا ہے۔



فیملی بزنس فارم

کاروبار کو تحریری شکل دینے کے لیے ان سے مدد لیجیے

SCS سے بالمشافہ رہنمائی کے لیے:
ask@scsguide.com



0321-2000691
0323-2000247

فیملی بزنس اور وراثت میں عموماً ملکیتوں اور حقوق کا تعین ابتدا سے نہیں ہوتا۔ جس کی وجہ سے آگے چل کر معاملات پیچیدہ ہوجاتے ہیں اور آپس میں اختلافات پیدا ہوجاتے ہیں۔ ان اختلافات اور جھگڑوں کے حل کے لیے مندرجہ ذیل طریقے اختیار کیے جاسکتے ہیں:

1 **فتوی کے ذریعے:** یہ طریقہ ہر جگہ نہیں چل سکتا، کیونکہ بعض اوقات ہر شریک اپنی وابستگی والے ادارے سے غلط معلومات دے کر مرضی کا فتوی لے لیتا ہے۔

2 **تحکیم کے ذریعے:** فریقین کسی ادارے یا شخصیت کے فیصلے پر راضی ہوجائیں۔

3 **ثالث کے ذریعے:** کوئی تیسرا فریق فیصلہ تو نہ کرے مگر رہنمائی و معلومات کے ذریعے معاملے کو سلجھادے۔

4 **تربیتی ورکشاپ کے ذریعے:** شارٹ کورسز رکھوا کر شرعی و قانونی رہنمائی و تربیت دی جائے۔

اگر آپ اپنے کیس کو حل کرنے کے لیے scs سے مدد لینا چاہتے ہیں تو اس میں ہمارا طریقہ کار یہ ہوگا:

پہلے مرحلے میں آپ کے کیس کی سلیکشن ہوگی کہ کیس کی نوعیت کیا ہے۔ مثلاً معاون کو شریک بنانا، غیر عامل ورثہ کو شریک کرنا، جائیداد کی تقسیم وغیرہ مختلف کیسز ہوسکتے ہیں۔

جب ایک کیس سلیکٹ ہوجائے گا تو آپ کو form A دیا جائے گا۔ اس میں کاروبار کی عمومی معلومات مطلوب ہوں گی، مثلاً کمپنی کا نام، ایڈریس، آغاز کب ہوا، قانونی حیثیت، اکاؤنٹنگ کا طریقہ، انتظامی سربراہ، پالیسیز وغیرہ۔

اس کو پُر کرنے کے بعد آپ کو form B دیا جائے گا۔ اس میں متعلقہ کیس کے بارے میں خصوصی معلومات مطلوب ہوں گی۔

مکمل معلومات موصول ہونے کے بعد ہم اس کیس کے حل کے لیے ممکنہ طریقوں پر غور کریں گے۔ جو طریقے ممکن ہوئے وہ آپ کے سامنے رکھیں گے۔ پھر آپ نے جس طریقے کا انتخاب کیا اس پر آگے کام شروع ہوجائے گا۔

اگر فریقین فتوی پر راضی ہوں تو مخصوص مدت میں فتوی جاری کردیا جائے گا۔ اگر کسی شخصیت کو حکم بنانے پر راضی ہوں تو ہم رہنمائی کردیں گے، اگر scs میں کرنا چاہیں تو جگہ بھی فراہم کریں گے۔

اگر تربیتی ورکشاپ کی ضرورت ہو تو مختلف شارٹ پروگرامز ہیں، جو scs میں بھی کروائے جاسکتے ہیں اور آپ کی منتخب کردہ جگہ پر بھی ہوسکتے ہیں۔

اس طریقہ کار سے گزرنے کے بعد آپ کا کیس حل ہونا شروع ہوجائے گا۔

ایس سی ایس فیملی بزنس کے ایشوز کے حل کے لیے ان فارمز کی مدد لیتا ہے

فیملی بزنس مشکلات اور حل

جامعۃ الرشید کے تحت منعقدہ سیمینار کی روئیداد

رپورٹ: عمر فرید، حنظلہ ضمیر منہاس

سیمینار کی روئیداد قدم بہ قدم

جامعۃ الرشید کے زیرِ اہتمام ''گل بہار لان'' بہادر آباد میں یکم نومبر بروز اتوار کو ''فیملی بزنس: شراکت، وراثت، مسائل اور شریعت کی روشنی میں ان کا حل'' پر ایک سیمینار منعقد کیا گیا۔ تفصیلات کے مطابق ''گل بہار لان'' بہادر آباد میں ایک سیمینار منعقد ہوا، جس کا آغاز قاری احمد اللہ نے اپنی پرسوز آواز میں تلاوتِ کلامِ پاک سے کیا، جس کے بعد استقبالی کلمات راجہ عبدالعزیز نے کہے۔ انہوں نے شرکاء کا تہہ دل سے شکریہ ادا کیا۔ اس کے بعد جامعۃ الرشید شعبہ دعوت وارشاد کے مسئول مولانا عاطف عماد نے ایک مسلمان تاجر کے اخلاق اور اوصاف سے متعلق بیان کیا۔ اس کے بعد معروف اسکالر جناب سید عدنان کاکاخیل نے فیملی بزنس کی مشکلات اور شرعی تقاضوں کے مطابق ان کے حل کی ضرورت اور اہمیت پر زور دیا۔ انہوں نے کہا کہ دینِ اسلام شراکت و وراثت سے متعلق تمام مسائل میں رہنمائی فراہم کرتا ہے۔ انہوں نے کہا کہ 90 فی صد کاروبار اس لیے تباہ ہو جاتا ہے کہ ان میں قرآن کے اصولوں کو نظر انداز کیا جاتا ہے۔ ان کے بعد جامعۃ الرشید کے مفتی اور بینک اسلامی کے شریعہ ایڈوائزر مفتی محمد حسین خلیل صاحب نے فیملی بزنس کے تناظر میں شراکت و مضاربت کے اصولوں پر روشنی ڈالی۔ انہوں نے کہا کہ آپس کی شراکت داری میں جب تک خیانت کا معاملہ نہ کریں تو اللہ کی مدد ہمارے ساتھ رہتی ہے۔ اس کے بعد معروف اسکالر مفتی ارشاد احمد اعجاز نے انتظام وانصرام اور ناگزیر اقدامات پر خطاب کیا اور جناب الطاف موتی صاحب نے جامعہ کے تعلیمی منصوبہ جات کی اہمیت وافادیت اور تاجر برادری پر مشتمل سرپرست شوریٰ کے کردار کے حوالے سے گفتگو کی۔ سیمینار میں جامعۃ الرشید کیمپس 2 کے شعبہ جات کا تعارف ویڈیو کے ذریعے کرایا گیا۔ تقریب میں تحریری سوالات کیے گئے جس کے جوابات مفتی سید عدنان کاکاخیل، مفتی ارشاد احمد اعجاز، مفتی محمد حسین خلیل نے دیے۔ اختتامی دعا ممتاز عالم دین مفتی کمال الدین صاحب نے کرائی۔

ہفت روزہ شریعہ اینڈ بزنس کی بھرپور پذیرائی

گل بہار لان میں ہفت روزہ شریعہ اینڈ بزنس کو بھی بھرپور پذیرائی ملی۔ تاجروں کی ایک بہت بڑی تعداد نے ہفت روزہ شریعہ اینڈ بزنس کو وقت کی ضرورت قرار دیا۔ متعدد تاجروں نے شریعہ اینڈ بزنس کی سالانہ سبسکرپشن کروائی۔ جامعۃ الرشید کی تاجر شوری کے متعدد ارکان بڑھ چڑھ کر میگزین کا تعارف کرواتے رہے۔ جناب کرنل عبدالمغنی اور جناب حافظ عبدالقادر صاحب تاجر برادری کو میگزین کا تعارف کروانے میں پیش پیش رہے۔ اس موقع پر ایڈیٹر ہفت روزہ شریعہ اینڈ بزنس اور ان کے معاونین نے بھی میگزین کے حوالے سے ملاقاتیں کیں۔ سیکڑوں کی تعداد میں لوگوں نے میگزین کے اسٹال کا دورہ بھی کیا۔

SCS کا اسٹال

سیمینار کے دوران تمام شرکاء میں ''شریعہ کنسلٹنسی سروسز'' (SCS) کی طرف سے تیار کردہ مختلف کتابچے اور رسالے بھی تقسیم کیے گئے۔ تاجروں نے ایس سی ایس کے اسٹال کا بھی دورہ کیا۔ اس موقع پر ایس سی ایس کے کارکنان تندہی سے مصروف عمل رہے۔ ایس سی ایس کے مفتیان کرام کی طرف سے تیار کردہ مختلف ماڈل ایگریمنٹس بھی تاجروں نے ہاتھوں ہاتھ لیے۔

نمایاں شرکاء کے اسمائے گرامی

1. جناب صدیق شیخ (FPCCI)
2. بشیر جمعہ (معروف مصنف، چارٹرڈ اکاؤنٹنٹ)
3. حاجی محمد اکرم پراچہ (چائے والے)
4. حاجی عبدالمالک (گندک والے)
5. حاجی الطاف برخوردار یہ (معروف بزنس مین)
6. حافظ فہیم الدین (ممتاز تاجر)
7. حاجی اصغر سعید (جوڑیا بازار)
8. محمد جعفر کوڑیا (کراچی چیمبر آف کامرس)
9. حاجی عبداللہ (گندک والے)
10. حاجی شریف (گرین مارکیٹ کے ممتاز تاجر)
11. حاجی امان اللہ (کراچی اسٹاک ایکسچینج)
12. حافظ عبدالقادر (جوڑیا بازار)
13. حاجی عبدالرؤف عیسی (ٹیلی مارٹ، کمپنی)
14. کرنل عبدالمغنی (ممتاز تاجر)
15. حاجی محمد عاطف چامڑیا
16. حاجی زکی فقیہ (ڈینسو ہال)
17. حاجی عبدالمتین (ممتاز تاجر)
18. شفیق اجمل (درس قرآن ڈاٹ کام)
19. حاجی محمود ڈبہ (ممتاز صنعت کار)
20. حاجی یونس خمیسانی (ممتاز صنعت کار)
21. حاجی فاروق ڈاڈا (ممتاز تاجر)
22. محترم اقبال شیخ (ممتاز تاجر)
23. حاجی محمد علی (نیو سبزی منڈی)
24. حاجی منصور (شنگریلا فوڈز)
25. منظور احمد راجپوت ایڈوکیٹ (خازن سندھ بار ایسوسی ایشن)
26. مولانا محمد الیاس مدنی (مہتمم جامعہ معہد الخلیل)
27. مولانا یوسف مدنی (شیخ الحدیث جامعہ معہد الخلیل)
28. محمد ندیم عباسی (ممتاز تاجر)
29. مصطفی موتی والا (ممتاز تاجر)
30. حاجی زکریا (ممتاز تاجر)

عمدہ خیالات کے ذریعے ہم اپنی قسمت سنوار سکتے ہیں۔ ہمارے خیالات جس طرف جائیں گے، ہمارے حالات بھی اسی جانب پلٹ جائیں گے

Where Life Begins...

Dream Gardens Multan

بااعتماد ادارہ ... منافع بخش سرمایہ کاری

Grand Commercial

شاپس، کارپوریٹ آفس اور سٹوڈیو اپارٹمنٹس کیلئے بکنگ کا آغاز

- مناسب قیمت، آسان اقساط
- پرل کانٹینینٹل ہوٹل (PC) ملتان کے ساتھ
- نئی تعمیر شدہ اولڈ شجاع آباد روڈ اور عسکری بائی پاس سے براہ راست رسائی

Limited Time Offer



03 km, Askari Bypass (Cantt) Multan.

0333-4611131, 0333-4611141, 0333-4611151, 0333-4611161, 0303-4444105

0301-8444446 Email: info@izharmonnoo.com, www.izharmonnoo.com

UAN: +92-42-111-463-111, +92-61-111-463-111

آپ کی دعاؤں کا طالب:

محمد عاصم: متخصص فی الافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی

ای میل:

asimfarooq1080@gmail.com

فیس بک:

www.facebook.com/asim1080

ٹویٹر:

www.twitter.com/asimfarooq1080